

Сборникът представя докладите от международна научна конференция „Икономически растеж: стимули и ограничители“, организирана от Института за икономически изследвания при БАН и проведена на 6-7 октомври 2014 г. в София.

Докладите, представени на конференцията, са в следните основни направления и панели: влияние на международните икономически отношения, ресурси и растеж, висше образование и наука, инвестиции и бизнес климат, иновации и икономически растеж, корпоративно управление и пазар на труда и социални проблеми. Представена е широка панорама на прехода, по периоди, като е направен подробен критичен макроикономически анализ.

Основната теза е, че реформата на системата, още от началото на прехода към пазарна икономика в България, е недовършена и този факт налага своя отпечатък и досега. Дискутираните теми се отнасят до идентифициране на основните стимули за въздействие върху икономическия растеж и изтъкването на главните проблеми и приоритети на икономиката на България, като страна-членка на ЕС. Очертани са широк кръг от благоприятни фактори, които са въздействали върху икономическия растеж като преките чуждестранни инвестиции, усвояването на средствата от европейските фондове, ниските преки данъци. Изтъкнати са и многото и нелеки за решаване проблеми като продължаващото ниско равнище на доходите, корупцията, неблагоприятната бизнес-среда, необходимостта от реформиране на съдебната система, на администрацията, на образованието и на здравеопазването. Подчертава се необходимостта от ефективно използване на земята и природните ресурси. Засегнати са демографската криза в България, обезлюдяването и емиграцията. Обосновани са отношенията на зависимост между европейските икономики, структурните промени в европейските политики, както и страничните ефекти от дълговата криза в Еврозоната към България.

Главното обобщение е, че постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ икономически растеж и развитието на българската икономика ще зависи от провежданите реални реформи, от намаляването на степента на регулиране на пазарните структури от страна на регулатори и институции и от поемането на политическа отговорност при вземане на решения.

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: СТИМУЛИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ

Международна научна конференция
6–7 октомври 2014 г., София

Институт за икономически изследвания при БАН

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: СТИМУЛИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ

международна научна конференция

**6 – 7 октомври 2014 г.
София**

**ГорексПрес
София, 2015**

Книгата представлява сборник с доклади от международна научна конференция *„Икономически растеж: стимули и ограничители“*, организирана от Института за икономически изследвания при БАН, и проведена на 6-7 октомври 2014 г. в София. Докладите, представени на конференцията, бяха в следните основни направления: влияние на международните икономически отношения, ресурси и растеж, висше образование и наука, инвестиции и бизнес климат, иновации и икономически растеж, корпоративно управление и пазар на труда и социални проблеми.

НАУЧНА РЕДАКЦИЯ

Проф. д-р Митко Димитров
Проф. д-р Искра Христова-Балканска
Проф. д.ик.н. Росица Рангелова
Проф. д.ик.н. Росица Чобанова
Проф. д-р Татяна Хубенова
Проф. д-р Искра Белева
Доц. д-р Матю Матев
Доц. д-р Дарина Русчева
Доц. д-р Спартак Керемидчиев

Текст дизайн – Диана Димитрова

ISBN 978-954-616-258-8
ISBN 978-954-9313-12-3

СЪДЪРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

Will Bartlett – <i>Interdependence between Core and Peripheries of the European Economy: Secular Stagnation and Growth in South East Europe</i>	9
Йордан Христосков – <i>Инфраструктурата на териториалните единици – като фактор за икономически растеж</i>	23
Emil Dinga – <i>The Fiscal Compact and the Comparative Budgetary Advantage</i>	34

ВЛИЯНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

Татяна Хубенова-Делисивкова – <i>Съвременните концепции за икономическия растеж и модернизацията в световната икономика: предизвикателствата пред ЕС и алтернативи за България</i>	51
Искра Христова-Балканска – <i>Реиндустриализацията и икономическия растеж в Европа: изводи за България</i>	70
Adina Criste – <i>Financial Instability under the Spotlight of Central Banking</i>	80
Емил Панушев – <i>Споразумението между САЩ и ЕС – възможности за българската икономика</i>	88
Tudor Ciumara and Iulia Lupu – <i>Romanian and Bulgarian Demographics and Fiscal Sustainability</i>	98
Калоян Симеонов – <i>Влияние на регулирането на финансовите пазари върху икономическия растеж в ЕС</i>	107
Нели Попова – <i>Цена на външното финансиране и фискална устойчивост в страните от Европейския съюз</i>	121
Julia Stefanova – <i>A Comparative Overview of Selected Danube Region Stock Exchanges: the Way Ahead</i>	129
Васил Петков – <i>Структурните фондове на ЕС – предпоставка или ограничител на растежа в селското стопанство на България</i>	138
Едуард Маринов – <i>Политически детерминанти на икономическата интеграция</i>	148

РЕСУРСИ И РАСТЕЖ

Virginia Zhelyazkova – <i>The Bulgarian Banking System 2009-2013</i>	159
Виктор Йоцов – <i>Икономическият растеж през призмата на външния сектор</i>	168
Александър Тасев и Недялко Несторов – <i>Външната търговия като фактор за икономически растеж</i>	177
Катя Пейчева – <i>Отбранителни разходи и икономическо развитие</i>	185

Веселина Григорова – <i>Инвестиции в енергетиката на България</i>	194
Милкана Мочурова-Георгиева и Мария Коцева-Тикова – <i>Вода и енергия: взаимодействие и добро управление</i>	207
Галя Бърдарска и Константин Константинов – <i>Водни ресурси и водопотребление в България</i>	220
Саша Грозданова – <i>Състояние и проблеми при осигуряването с продоволствие</i>	227
Дарина Русчева – <i>Продоволствени ресурси на България: измерения и тенденции</i>	234
Петко Тодоров – <i>Статусно пазарно търсене на храни и напитки</i>	244
Огнян Боюклиев – <i>Българското земеделие между реалността и Общата селскостопанска политика на Европейския съюз (ОСП)</i>	254

ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

Матю Матев – <i>Научните изследвания и социалният статус на учените в България</i>	265
Алла Кирова – <i>Джендър различия в академичната сфера в България</i>	276
Ирена Зарева – <i>Проблеми и перспективи пред висшето образование в България</i>	289
Маргарита Филева – <i>Висшето образование в България в контекста на съвременните стратегически изисквания за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж</i>	301
Елизабета Вачкова – <i>Повишаване на конкурентоспособността на българското висше училище чрез прилагане на механизъм за устойчиво актуализиране на учебните програми</i>	311
Мария Иванова – <i>Модел на магистърска програма по управление и развитие на човешките ресурси базиран на професионални стандарти (тенденции и перспективи за обучение и развитие на специалисти в областта)</i>	322

ИНВЕСТИЦИИ И БИЗНЕС КЛИМАТ

Xavier Richet and Srdjan Redzepagic – <i>Catching-up and Integration in New and Future EU Member States through FDI</i>	333
Станка Ринкова – <i>Ефективна институционална среда – фактор за икономическо развитие: проблеми и насоки за промяна</i>	353
Росица Рангелова и Григор Сарийски – <i>Роля на кредитирането за икономическия растеж в България до началото на кризата и след това</i>	362
Катерина Войческа – <i>Стойностно-базирана система за анализ на темпа на финансовата ефективност и растеж в предприятията</i>	372
Silvia Trifonova – <i>A True Story for the Bulgarian Business and Foreign Investments</i>	382
Галя Тасева-Петкова – <i>Инвестиционна активност на нефинансовите предприятия в България</i>	393

ИНОВАЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Ирена Зарева – <i>Външномиграционните процеси и иновационният потенциал на България</i>	409
Christian Filipov – <i>Accelerating the Innovation-Based Growth of Bulgaria's Creative and Technology Businesses</i>	422
Rossitsa Chobanova, Sasho Josimovski, Lyupcho Kocarev – <i>Challenges and Opportunities for Knowledge Driven Growth in Bulgaria and Macedonia</i>	430
Светлана Николова – <i>Бариири пред взаимодействието иновационна дейност – конкурентоспособност (по примера на предприятия от индустриалния сектор на Северен централен регион)</i>	449
Таня Горчева – <i>Устойчивият фирмен мениджмънт – концепция и реалност</i>	456
Павлинка Найденова – <i>Иновациите и бизнесът</i>	463
Радостина Попова – <i>Методически аспекти на иновационната активност на предприятията от горската промишленост</i>	472
Аделина Миланова – <i>Корпоративният социален капитал като управленска иновация – генезис и перспективи</i>	487

КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Пламен Чипев – <i>Съвременни тенденции в структурата и функционирането на корпоративните бордове</i>	497
Спартак Керемидчиев – <i>Принципи за работа със заинтересованите страни в стандартите за корпоративно управление</i>	511
Мирослав Неделчев – <i>Намаляване на конфликти „Принципал – принципал“</i>	519
Ionel Leonida – <i>About the Need to Diversify the Administrative Mechanisms and Tools Used to Model the Taxpayers' Tax Noncompliance Behavior</i>	525
Лалка Борисова – <i>Елементи на комуникацията в дейността на организацията</i>	530
Кирил Митов – <i>Ролята на надзора и контрола върху дейността на предприятията за колективно инвестиране, стимул и ограничители</i>	539

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПРОБЛЕМИ

Искра Белева – <i>Сегментация на пазара на труда – дефиниране, методология за измерване, резултати</i>	551
Васил Цанов – <i>Обобщени оценки на сегментацията на заетостта,, базирани на пакетни данни от „Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC)“</i>	562
Георги Шопов – <i>Социални различия между районите и областите в България (2008-2011 г.)</i>	573

Мая Цоклинова – <i>Въздействие на глобализацията върху пазара на труда: социални резултати и икономическо благосъстояние (по примера на развиващите се страни)</i>	582
Ралица Пандурска – <i>Гъвкавото пенсиониране в контекста на пенсионната реформа в някои страни от Европейския съюз</i>	590
Николай Пейков – <i>Законът на Оукън в условията на рецесия по примера на България</i>	598
Петко Миран – <i>Неравенството в разпределението на дохода като фактор, ограничаващ икономическия растеж. Неолиберализмът и Вашингтонският консенсус като причини за растящото икономическо неравенство</i>	606
Валери Апостолов – <i>„Сребърният фонд ” – реалности и перспективи</i>	620
<i>Резюмета на български език</i>	629
<i>Резюмета на английски език</i>	650

ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

INTERDEPENDENCE BETWEEN CORE AND PERIPHERIES OF THE EUROPEAN ECONOMY: SECULAR STAGNATION AND GROWTH IN SOUTH EAST EUROPE

Will Bartlett¹

1. Introduction

The Eurozone crisis can be understood as the outcome of a structural imbalance between “Core” and “Periphery” countries (Lapavitsas et al., 2010). Germany is at the centre of “Core” group of countries in the Eurozone, while Greece, Italy, Portugal and Spain are conventionally seen as forming the “Periphery”. Yet other EU member states outside the Eurozone also belong to the European Periphery. Countries of the “Outer Periphery” such as Bulgaria and Romania are just as much affected by the Eurozone crisis as the “Inner Periphery” countries, even though they have not adopted the Euro. The fortunes of their economies are affected by developments in the Eurozone, not just through flows of trade, investment and people, but also because the financial sectors are highly integrated.

Outside the EU, there is a further layer of countries that are neither Eurozone members nor EU members but which are similarly influenced by developments in the EU and the Eurozone. Following Martin Sokol, these countries can be referred to as the “Super Periphery” of the EU (Sokol, 2001). They comprise the countries of the Western Balkans and of the European Eastern Neighbourhood.

A feature of these countries, especially in the Western Balkans, has been widespread euroisation both among households and companies. This has meant the Western Balkan countries have not been able to use devaluation as a means to improve the competitiveness of their economies. A high proportion of loans and savings are denominated in Euros, which inhibits the use of devaluation or depreciation of the currency as an instrument of macro-economic policy to improve the external competitiveness of their economies. At the same time, EU bailouts are unavailable to these countries. Therefore, the only option is internal devaluation, which requires decreased levels of prices and unit labour costs to bring about improved external competitiveness.

¹ Will Bartlett is from European Institute at London School of Economics and Political Science.

In this paper I identify the extent to which these peripheral countries are connected to and influenced by the evolution of the EU economy as a whole, and how they have been consequently affected by the crisis in the Eurozone.

2. Under-consumption in capitalist Core

The Classical economists were preoccupied with the question whether there would be enough aggregate demand to buy all the goods and services produced by business enterprises. The theme was taken up by Keynes who argued that market economies were prone to a lack of effective demand and to the possibility of unemployment equilibrium (1936). The under-consumption theorists further more proposed that market economies were also prone to “secular stagnation” (Hansen, 1955; Summers, 2013). Radical economists took this further, most notably in the work of Paul Baran and Paul Sweezy who argued that under “monopoly capitalism”, employers strive to increase profits by pushing down wages, which reduces aggregate consumption (Baran and Sweezy, 1966). In a further development of the theory, they argued that the financial sector dominance has emerged as a means to maintain aggregate consumption. However, this has the unfortunate side effect of increasing instability in the economy (Minsky, 1986). The financialisation thesis suggests that financialisation generates instability and is a prime factor in economic stagnation, and would lead to debt-deflation and prolonged recession (Palley, 2007). Others have argued that stagnation is more deep-seated phenomenon and that it is the tendency towards stagnation that generates financialisation rather than the other way round, and with the failure of financialisation the underlying tendency towards stagnation reappears (Foster and Magdoff, 2009). Moreover, financialisation has also generated gross inequality (Picketty, 2014), which further reduces consumption demand and reinforces the under-consumption problem.

Governments of advanced countries have several options for escaping from the under-consumption trap (Baran and Sweezy, 1966). First they can increase government spending in various forms. Social spending (pensions, social security) can be increased but the limits of this appear when social spending begins to undermine work incentives. The public services such as education and health can be expanded through public expenditure, but the limits of this are reached under continuous pressure to introduce private provision of services. A strong contender for generating additional demand is through military expenditure (in 2013 the US military budget was \$640 billion). However, this also reaches its limits for countries that wish to pursue a peaceful non-aggressive foreign policy. Another way to generate increased demand in economies that suffer from under-consumption is to increase consumption through advertising and marketing expenditure. However, this also has its limits due to the finite needs of the population, although constant efforts are made to stimulate artificial desires.

A further important mechanism to stimulate demand is to rely upon demand from other countries and to promote exports through measures that build a country's competitive advantage. This form of export led growth is usually accompanied by central control

over wage costs, combined with labour market reforms to reduce wage costs and promote the flexibility of the labour force. Many other measures are available to promote exports. Some countries are more successful than others. However, the limit of this approach is that all countries cannot do this at the same time. Some must be net importers if others are to be net exporters. This has been a central feature of the Eurozone arrangement. The Core countries, especially Germany, have become net exporters and rely upon demand from the Periphery counties to compensate for under-consumption on the domestic market.

Finally, additional demand can be generated through the development of consumer credit. If the workers do not have enough buying power from their wages, then they can be encouraged to take out consumer credit to fill the gap. This has led to the development of a very sophisticated market in consumer finance and to the general 'financialisation' of the advanced economies that generates additional consumption through growth of consumer credit. But financialisation generates asset bubbles and financial crises and so also has its eventual limits.

3. Secular stagnation in the Eurozone

The Euro was established in January 2002 as a monetary union without a fiscal union. Under this arrangement, the nominal interest rate set by the ECB is the same across all the member states. Since this common interest rate that is too high in some countries and too low in others, immense structural imbalances have grown over time. In particular, as Germany is a strong exporter, she has run structural current account surpluses, while the peripheral countries such as Greece, Spain, and Italy have run structural current account deficits. These deficits have led to a build up of debt in the peripheral countries that has contributed to the economic crisis that has beset the Eurozone since 2009.

In addition, the adoption of the Euro induced investors to believe that the debts contracted by the peripheral countries were just as credit-worthy as the debts incurred by the Core countries such as Germany or the Netherlands. This led to a great inflow of foreign capital into the Periphery countries and enabled them to sustain either an unjustified high level of wages and consumer spending as in the case of Greece, or a high level of asset price appreciation and housing boom as in the case of Spain.

In autumn 2009, following the election of the Pasok government, it was revealed that the Greek state had a far higher level of debt than had previously been thought. Investors suddenly realised that the Periphery countries could not necessarily pay back their debts, and that more importantly, there was no guarantee that the Core countries would bail out their debts within the single currency system (Pisani-Ferry, 2014). Panic ensued. The value of the government bonds in the Periphery countries fell, and yields rose to unsustainable levels. Since then, the Eurozone has been involved in a vivid fire fighting exercise to restore calm. The Periphery countries have been reluctantly bailed out through individual rescue schemes, culminating in the creation of the European Stability Mechanism, and the creation of a system of New

Economic Governance, which has brought the fiscal policies of the individual Eurozone member states under the supervision, if not outright control, of the central authorities at the European Commission and the ECB.

Since the debts that governments issued were largely held by their own banks in the Periphery countries, the banks also got into difficulties. As the value of the government bonds that they held fell, and they ran into danger of bankruptcy, and the banks had to be bailed out by their own governments leading to a further increase in government deficits. This negative spiral of debt and collapse between the states and the banks became a key problem in preventing the resumption of economic growth (Pisany-Ferry, 2014).

The essence of the problem was that the Eurozone lacked an EU-wide “bank resolution” mechanism. When banks get into difficulties in normal countries, their own central banks have the ability to step in and bail them out (or recapitalise them) if needed, and can subject such banks to reorganisations and other regulatory procedures, or close them down. In the Eurozone there was no single authority that had the power to step in and close down a bank in difficulty, or bail them out, relieving the bank’s own state of the responsibility. Eventually, policy makers realised the need for a banking union to accompany the monetary union that would create a single authority to carry out these responsibilities. These institutions have now been established, as the European Banking Authority based in London and the increased power to the ECB to act as a banking supervisor with powers to “resolve” local banks in trouble in Eurozone member states.

The policies that have been adopted to restore balance in the Eurozone have been generalised austerity and cut backs in state spending, combined with increases in taxation. A stability treaty was signed to restrict the government deficits of the Eurozone member states to 3% of their GDP. In order to achieve these targets public expenditure has been cut, further deepening recession and stagnation in the Eurozone. In order to restore the competitiveness of the economies of the Periphery, internal devaluations have been imposed in an effort to reduce real wages and prices of exported goods.

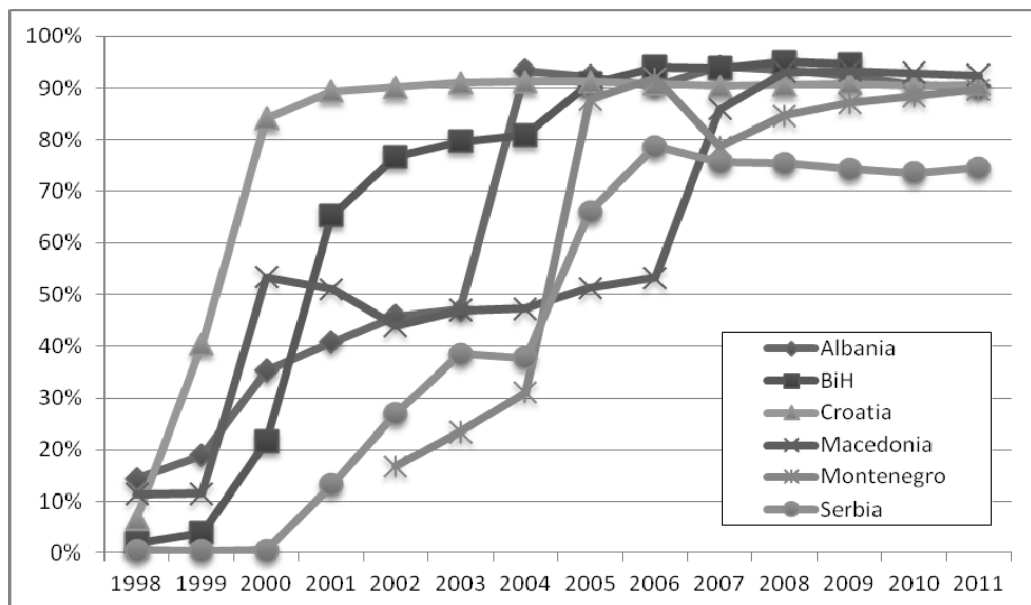
The Core countries have suffered from secular stagnation as their economies have matured. The autonomous part of their growth has diminished. Their economic growth has been propelled by exports to the EU. This has led to structural imbalances within the Eurozone with a trade surplus in Germany and the Core countries. The countries in the Periphery and super-Periphery are consumers of Core country exports. This process generates trade deficits in the Periphery. These deficits have been financed by borrowing from banking sector in the Core countries largely through government bonds. This is an unsustainable equilibrium as debts in Periphery grow ever higher and eventually cannot be financed. The Periphery cannot export its way out of debt through devaluation, due to the euro monetary system. The only alternatives are (a) bailouts or (b) internal devaluation (cutting unit labour costs and government expenditure (i.e. austerity programmes). But austerity leads to a further drop in aggregate domestic demand and prolongation of the recession.

4. Financialisation of the Super Periphery

The Super Periphery countries have experienced a strong period of economic growth in the 2000s. During this period up until the onset of the economic crisis, the countries of the Western Balkans experienced a strong economic growth. The period between the 'democratic turn' in Croatia and Serbia in 2000 and the start of the economic crisis in the region in 2009 was a period of expansion. A credit boom supported rapid growth as foreign banks poured new funds into the region. This led to a huge increase in imports mainly of consumer durables such as motor cars, much needed to replace the antiquated stock of vehicles, but also other consumer goods, and to a lesser extent machine tools and other equipment to upgrade the industrial production sector. The Western Balkan countries ran large trade and current account deficits. By 2008, the trade deficit in the Western Balkans was running at an average rate of 35% of GDP. This also led to an increase of international debt, although this was not excessive and during this period was rather stable at around 50% GDP (between 2003-2008).

A rapid takeover of domestic banking system by foreign (mainly EU) banks took place between 2000 and 2005.

Figure 1
Bank assets under foreign ownership, Western Balkans, 1998-2011 (%)



Source: EBRD Banking Survey online data.

The strong new inflow of foreign capital with falling interest rates led to rapid credit growth. Since the onset of the crisis, Eurozone banks have tried to build up their domestic capital and are "deleveraging" from the Western Balkans. Through the Vienna Agreement, the IFIs provide €24.5bn loans to 17 parent banks of banks in

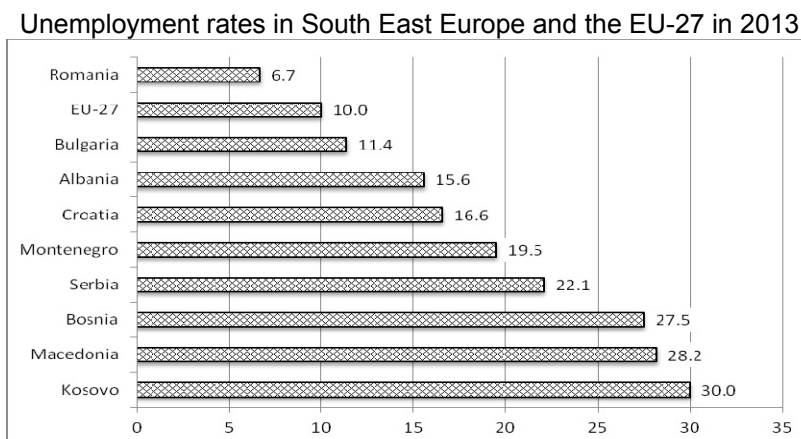
Central and South East Europe. Later, the “Vienna Plus” agreement aimed to encourage substitution of foreign borrowing by local currency borrowing and more efficient absorption of EU structural funds.

5. Eurozone crisis and the peripheries of Europe

The Inner Periphery of the Eurozone has experienced a dramatic economic recession that has been widely commented and analysed (Cristodoulakis et al. 2011). The Outer Periphery has also suffered from the spillover effects of the Eurozone crisis (Beleva, 2011).

The Western Balkan countries were severely hit by the global financial crisis and subsequently by the Eurozone crisis after 2008 experiencing a double-dip recession and virtual stagnation (Bartlett and Prica, 2013). Initially there was a very strong reduction in export demand, though this picked up in 2013. There was also a remarkable collapse in credit growth, a reduction in FDI inflows and a fall in remittance inflows. The fall in demand for the output of companies due to the recession, and to governments’ tactics of delaying payments in order to meet budget deficit targets, have caused companies difficulties paying back the loans they took out during the boom period. This in turn has led to a huge increase in non-performing loans. Furthermore, foreign banks have pulled funds out of region through a process of deleveraging. The outcome of these spillovers from the Eurozone crisis has been a double dip recession in 2009 and 2012. The average rate of growth in the Western Balkan countries has fallen from a pre-crisis average of around 5% p.a. in 2003-07, to an average of around 1% p.a. in 2009-12. At the same time unemployment has risen to dramatically high levels – in some countries such as Bosnia and Herzegovina to levels exceeding those in Greece. Bulgaria and Romania – countries in the Outer Periphery, have not suffered such dire consequences as unemployment levels have remained nearer to the EU average of 10% (see Figure 2).

Figure 2



Source: Eurostat online data on unemployment rate for 15-74 year olds, data codes [lfsq_urgan] and [cpc_siemp].

Prior to the crisis, the international debt had been relatively modest, but since the onset of the crisis, international debt has increased in the Western Balkans from an average of 47% of GDP in 2008 to 63% of GDP in 2012.

6. Growth dependency between Core and Periphery

The Core-Periphery model, combined with the theory of Under-Consumption, suggests that the growth in the Core is dependent on the growth in the Periphery, and vice versa. Without the demand for exports from the Periphery, the Core would be subjected to secular stagnation. Without financial transfer from the Core, the Periphery would be subject to unsustainable balance of payments crises.

This section develops a modelling approach to identify the relationship between the Core and the Periphery and to investigate the extent to which the Core, Periphery and Super Periphery are dependent on each other.

The model is set out as follows. The growth of country i at time t depends on an autonomous component $[b(0)]$, and also depends on the growth of the EU-27 as a whole $G(\text{EU-27}t)$ at time t . The extent of the dependency is represented by coefficient $[b(1)]$. There is a dummy variable that captures the effect of the Eurozone crisis of country i at time t , which takes the value 1 for the years 2008-2013, and 0 otherwise, with coefficient $[b(2)]$. The model is set out in equation 1:

$$G(i)t = b(0) + b(1) * G(\text{EU-27}t) + b(2) * \text{Crisis dummy}(i)t + u(i)t \quad (1)$$

Where

- $b(0)$ represents autonomous growth capacity
- $b(1)$ represents dependency on EU-27
- $b(2)$ represents the effect of the crisis on autonomous growth

We divide countries into four groups:

- Core countries
- EU Periphery countries within the Eurozone (Inner Periphery)
- EU Periphery countries outside the Eurozone within the EU (Outer Periphery)
- Super Periphery countries outside the Eurozone and the EU but with currencies tied to the Euro

The data used to analyse the model is taken from EUROSTAT. Available data on

annual growth rates for the EU-27 countries and the enlargement countries span the years from 1998-2013 (N=15). While this is a small sample, it is nevertheless a consistent dataset. Table 1 shows the estimates for a set of European countries including those in the Core, Periphery and super Periphery of the Eurozone.

Table 1

Core countries dependency on EU-27

Country	b(0)	b(1)	b(2)	DW	R-bar-squared
Finland	-0.726***	1.773***	0.433	1.39	0.99
Sweden	-0.414	1.514***	2.218**	2.05	0.88
Germany	-1.376**	1.317***	2.496***	1.38	0.87
Denmark	-0.921**	1.113***	0.355	1.39	0.94
Italy	-1.346***	1.043***	0.209	0.92	0.95
Austria	0.380	0.941***	0.327	1.68	0.92
Netherlands	0.251	0.818***	-0.631	0.62	0.84
France	-0.127	0.800***	0.517**	0.50	0.97
Belgium	0.385	0.768***	0.145	2.45	0.92

Note: *** indicates 1% significance level; ** indicates 5% significance level; * indicates 10% significance level. Critical lower bound of Durbin-Watson statistic (DWL) = 0.95. Results are sorted by column b(1).

The results reported in Table 1 reveal that the Core countries are subject to a tendency towards under-consumption as the coefficients on the constant term, which represents autonomous growth, are negative or insignificantly different from zero. In contrast, the coefficients on the variable b(1), which represents the dependency on EU growth, are positive and highly significant. For Finland, Sweden, Germany, Denmark and Italy, the coefficients are greater than 1, which indicates that for each percentage point increase in the EU growth rate, their growth rate increases by more than a percentage point. Therefore, their gain from EU growth through exports, and in other ways, has offset the tendency towards secular stagnation to which their economies are prone. The Core is indeed dependent on the Periphery.

The coefficients on the crisis dummy are on the whole positive although only statistically significant for Germany and Sweden, which shows that the Core countries have not been significantly affected by the crisis, or have even benefitted from it (for example through domestic stimulus measures).

Only two of the regressions (France and The Netherlands) show signs of autocorrelation (Durbin-Watson statistic below the lower bound), which could introduce difficulties in interpreting the t-statistics.

Table 2 shows the results for the Inner Periphery group of countries. Here, autonomous growth potential is positive as indicated by the positive values of the constant term, most of which are highly significant.

Growth dependency, indicated by coefficient b(1) is also positive, except in the case of Greece, and in several countries greater than 1: Slovakia, Slovenia and Ireland). Unlike the Core countries, the negative coefficients on b(2), the crisis dummy, are uniformly negative, and not surprisingly extremely high in the case of Greece.

Table 2

Inner Periphery dependency on EU-27

Country	b(0)	b(1)	b(2)	DW	R-bar-squared
Slovakia	3.701***	1.363***	-2.217*	0.45	0.87
Slovenia	1.676***	1.340***	-3.374***	1.10	0.97
Ireland	1.399	1.226**	-2.306	0.79	0.70
Spain	1.691***	0.641***	-2.873***	0.84	0.96
Portugal	-0.331	0.577**	-0.871	0.65	0.58
Greece	3.781***	-0.114	-9.341***	2.39	0.82

Note: *** indicates 1% significance level; ** indicates 5% significance level; * indicates 10% significance level. Critical lower bound of Durbin-Watson statistic (DWL) = 0.95. Results are sorted by column b(1).

Autocorrelation appears as a problem in the regressions for Slovakia, Ireland, Spain and Portugal suggesting that the standard errors for these are over-estimated.

Table 4

Outer Periphery dependency on EU-27

Country	b(0)	b(1)	b(2)	DW	R-bar-squared
Latvia	0.827	3.158***	-2.005	0.80	0.75
Estonia	-0.437	3.155***	1.883	1.42	0.74
Lithuania	2.200	2.562	-2.306	0.90	0.79
Czech	2.411***	1.118***	-2.376**	0.27	0.91
Hungary	0.992	1.038**	-2.130	1.24	0.70
UK	0.445	1.020***	-0.664	1.24	0.83
Romania	4.355***	0.960**	-5.267***	0.50	0.83
Bulgaria	4.213***	0.884***	-4.623***	0.80	0.93
Poland	3.514***	0.528*	-0.356	0.72	0.37

Note: *** indicates 1% significance level; ** indicates 5% significance level; * indicates 10% significance level. Critical lower bound of Durbin-Watson statistic (DWL) = 0.95. Results are sorted by column b(1).

Table 4 shows the results for the countries of the Outer Periphery. Most regressions for this group indicate very strong autonomous growth potentials. The dependency of Outer Periphery countries on the EU-27 growth is positive, but not as great as for the countries of the Core or the Inner Periphery. The coefficient exceeds a value of 1 for the Baltic countries and the Central European countries. In the case of the two SEE countries, Bulgaria and Romania, the values of this coefficient are less than 1, suggesting a weak dependency and a lesser gain from EU economic relations than for the other countries in the group.

The DW statistic is above the lower bound for only three of the countries in this group, suggesting the standard errors are overestimated. In the case of Bulgaria and Romania the high levels of significance of the estimates nevertheless provide some confidence that the results for these two countries may be robust.

Table 5 shows results for the Super Periphery group of countries. Most regressions for this group indicate very strong autonomous growth potentials with the coefficients of the constant term having a high level of statistical significance. This implies that even in the absence of EU membership the countries could achieve a high rate of economic growth under the rights conditions. There is clearly a large potential for catch-up

growth in this group.

Table 5

Super-Periphery countries dependency on EU-27

Country	b(0)	b(1)	b(2)	DW	R-bar-squared
Montenegro	2.672*	1.404**	-2.875	1.21	0.71
Croatia	2.703***	0.814***	-5.284***	0.68	0.93
Serbia	3.351***	0.743**	-3.728**	2.32	0.73
Macedonia, FYR	2.792***	0.634**	-1.502	1.24	0.61

Note: *** indicates 1% significance level; ** indicates 5% significance level; * indicates 10% significance level. Critical lower bound of Durbin-Watson statistic (DWL) = 0.95. Results are sorted by column b(1).

The dependency of Super Periphery countries on the EU27 growth is positive, but weak, with only one country (Montenegro) having a coefficient on b(1) greater than unity. The low coefficients on b(1) suggest that the Super Periphery is not dependent on the Core, or at least to a far lesser extent than the Core is dependent on the Periphery as a whole. Hence, catch-up growth in the Super Periphery can be “autonomous” and could feasibly be generated by internal demand and exports to other countries within the region and elsewhere in the world.

The crisis effects are uniformly negative and large, as shown by the coefficients on b(2). The DW statistic is above the lower bound for all countries in this group, apart from Croatia, but the high levels of significance of the estimates in this case provide some confidence that the results may nevertheless be robust.

Table 6

Use of lagged dependent variable to resolve autocorrelation

	b(0)	b(1)	b(2)	b(3)	h
Portugal	-0.459	0.696***	-0.538	0.208	0.92
Bulgaria	2.758	0.885*	-3.002	0.114	1.54
France	-0.303	0.844***	0.637*	0.125	1.73
Italy	-1.091**	1.054***	-0.295	-0.056	1.80
Spain	0.819	0.749***	-1.780**	0.233*	2.22
Netherlands	-0.406	0.931***	-0.015	0.246*	5.39

Note: *** indicates 1% significance level; ** indicates 5% significance level; * indicates 10% significance level. Critical value of the Durbin h statistic = 1.96. Results are sorted by column h. Results are reported only for cases where h is well defined.

To deal with the problem of possible autocorrelation in some of the country regressions, the relevant regressions were re-estimated using lagged dependent variables. In some of the countries this solved the problem, and the results for those countries are shown in Table 6 for cases in which the Durbin h-statistic is well defined are presented. In this group, the problem persists only for the cases of Spain and The Netherlands. The adjustment causes some slight changes in the coefficients, but does not affect the overall direction or magnitudes of the effects for these countries. The significance levels of the results are diminished slightly but only to a large extent in the case of Bulgaria, where the constant term and the crisis term lose their significance, although the dependency term remains significant at the 10% level.

Table 7

Mean values of coefficients by country group

Country Group	Mean b(0)	Mean b(1)	Mean b(2)	b(0)+b(2)
Core	-0.43	1.12	0.67	0.24
Inner Periphery	1.99	0.84	-3.50	-1.51
Outer Periphery	2.06	1.60	-1.98	0.08
Super Periphery	2.88	0.90	-3.35	-0.47
All countries	1.36	1.18	-1.65	-0.29

Source: Table 5 above.

Table 7 summarises the results of the analysis by country group, which shows average values of the estimated coefficients for each group of countries. It can be seen that the autonomous growth coefficient differs by country group, being negative for the Core countries. Thus, the Core countries suffer from secular stagnation and under-consumption that is relieved by the export demand coming from the peripheries and the Super Periphery. It is progressively higher for the Inner Periphery, followed by the Outer Periphery and the Super Periphery. This indicates that the more peripheral a country is to the Eurozone, the greater is the autonomous growth component, and the greater potential for catching up.

The average of the coefficient b(1), which reflects the degree to which individual country growth rates are dependent upon the growth rate of the EU-27, also differs between groups of countries. The Outer Periphery (in the EU but not the Eurozone) and the Core countries have the greatest dependency on the EU-27. The Inner Periphery and the Super Periphery have a relatively low dependency on the EU-27. The coefficient is less than 1, meaning that each 1% growth of the EU-27 has a less than 1% impact on growth in countries within each of these two groups.

Turning to the crisis effects, the greatest effect is seen in the Inner Periphery, including Greece, Portugal and Spain, and an equally large negative effect can be seen in the Super Periphery. The Outer Periphery has been affected by the crisis but to a rather lesser extent. The Core group of countries have actually gained from the crisis in terms of growth effects, compared to the non-crisis years. This may be due to the fact that they have not had to endure austerity policies, and to the stimulus policies that were applied initially in the Core group.

The final column in Table 2 presents the net effect of the crisis, combining both autonomous growth and the crisis impact together. This shows that the crisis had the perverse effect in the Core countries of offsetting the negative autonomous growth and producing a small positive growth effect. The two effects balanced each other out almost completely in the Outer Periphery. The greatest net effect was in the Inner Periphery, while in the Super Periphery the net effect was negative but at a lower level.

7. Austerity policies

In the Periphery and Super Periphery austerity programmes have been accompanied by structural reforms that have involved a variety of measures. These have included cuts to public expenditure (education, health services, pensions, public employment) and labour market reforms to drive down unit labour costs. Only UK and France now have lower level of severance pay in case of redundancy than the Western Balkan countries. Further labour market reforms envisaged in Serbia. Many countries seek to reform pensions through reductions in entitlements (BiH, Serbia). Most countries have tried to meet ambitious targets for public sector deficits (BiH and Macedonia down to 2% of GDP). Cuts have been introduced in public sector employment and public sector wages. Tax reforms have been introduced in the form of flat taxes that are now in place in several countries (Macedonia, Albania).

While the countries of the Inner Periphery within the Eurozone have been supported by EU bailout funds, the IMF has supported the countries of the Outer Periphery and the Super Periphery through stand-by arrangements and other measures. In 2009 the IMF agreed Stand-By Arrangements with Romania (€3.5bn Romania), Bosnia and Herzegovina (€1.1bn), and with Serbia (€402.5m). The IMF arrangements have involved strict conditionality in relation to fiscal consolidation and economic reform measures. For example, Bosnia and Herzegovina has been under a US\$405m stand-by arrangement with IMF since 2012 that has mandated a tight austerity package designed to reduce the budget deficit, which was cut to 4.5% of GDP in 2010; 2.5% in 2012; 2% in 2013. This was achieved through cuts to rights-based pensions, public sector wages. Serbia agreed an IMF stand by arrangement 2009 \$1.5bn, which lasted until 2011. It mandated nominal freeze in public pay and pensions. Subsequently the deficit increased 7% in 2013. Emergency measures to reduce the deficit in 2014 have involved 10% cut to public sector pay and employment and elimination of subsidies to 153 state owned firms employing 60,000. The Former Yugoslav Republic of Macedonia was the recipient of a precautionary programme from the IMF. She has maintained a low budget deficit at 2.5% of GDP in 2010 and 2011. This was achieved through a two-year public sector pay freeze. The deficit increased again to 4.1% of GDP in 2013 and more in 2014.

However, fiscal consolidation associated with these austerity policies will reduce domestic demand and undermine growth, offsetting benefits of increased competitiveness.

Despite the rhetoric of austerity and structural reform, the Core countries have practiced the opposite. Germany comes 28th out of 34 countries ranked by OECD for reform progress since onset of crisis. In early stage of crisis, policy to subsidise new car purchases. More recently Germany has adopted policies that have cut the pension age to 63 or even 61 in certain cases, increased minimum wage to relatively high levels, and introduced industrial subsidies for green energy producers through the *Energiewende* (Energy change) programme that provides massive subsidies to renewable energy producers.

8. Conclusions

This paper considers the dependency of growth in European countries on the growth performance of the EU. In this way it embeds the analysis of the Western Balkan countries within a wider perspective of the European economy as a whole. The analysis is based upon a simple Core-Periphery model of the European economy. The paper identifies three distinct Peripheries of the EU. An *Inner Periphery* consists of those countries that are in the Eurozone but have suffered a deep recession as a result of the Eurozone crisis. An *Outer Periphery* consists of those countries that are within the EU but outside the Eurozone. They have also been drawn into the Eurozone crisis as a consequence of spillovers from the crisis. However, they have benefited from being within the EU to the extent that their economies are supported by large inflows of structural funds. The third group is a *Super Periphery* that consists of countries that are outside both the Eurozone and the EU, but which are nevertheless tied to the Eurozone through a high level of euroisation of their economies. They are consequently unable to use depreciation of their currencies as a means to gain competitive advantage without causing large scale bankruptcies by businesses and personal defaults by mortgage holders who typically have borrowed either in Euros or in Euro-indexed local currency loans.

The theory of under-consumption shows how the Core countries are vulnerable to secular stagnation and how, in order to overcome this tendency within the Eurozone, they are dependent on export revenues to sustain their economic growth. The import bill that this implies for the peripheral countries (of each level) imply continuous trade and current account deficits and a build up of debt.

At the same time financialisation stimulated and supported an artificial boom in the 2000s. Indeed, financialisation was also a product of the tendency towards secular stagnation, as the provision of consumer credit was an important way in which the Core countries were been able to stimulate demand and overcome under-consumption tendencies. The phenomenon of financialisation also spread to the peripheries, making them vulnerable to the additional effects of financial crisis.

The combination of a theory of Core-Periphery and a theory of under-consumption provides an explanation of the dependency relationships between the European economies and of the spillover effects of Eurozone crisis to Western Balkans. Continuing austerity as a method to create internal devaluation is unlikely to succeed as a means to extricate the periphery countries from crisis, and export led growth is an unlikely outcome. Given the dependencies of the European economies upon one another, a possibly better way out of the current period of low growth and stagnation would be a coordinated fiscal expansion to stimulate domestic and Europe-wide demand.

References

- Bartlett, W. and Prica, I. (2013). The deepening crisis in the European Super Periphery. – *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 15(4), p. 367-382.
- Beleva, I. (2011). Crisis and recovery in Bulgaria: labour market impact on men and women. – MPRA Paper N 52663, Munich.
- Bellamy Foster, J. and Magdoff, F. (2009). *The Great Financial Crisis*. New York: Monthly Review Press.
- Christodoulakis, N., Leventi, C., Matsaganis, M. and Monastiriotis, V. (2011). The Greek crisis in focus: austerity, recession and paths to recovery. – LSE Research Online Documents on Economics 38380.
- Hansen, A. (1955). The stagnation thesis. – In: *Readings in Fiscal Policy*, Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Keynes, M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Lapavistas, C., Kaltenbrunner, A., Lindo, D., Michell, J., Paineira, J. P., Pires, E., Powell, J., Stenfors, A. and Teles, N. (2010). Eurozone crisis: beggar thyself and thy neighbor. – *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 12:4, p. 321-373.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. McGraw-Hill Professional.
- Palley, T. (2007). Financialization: what it is and why it matters. – Working Paper Series, N 153, Political Economy Research institute, University of Massachusetts.
- Picketty, T. (2014). *Capital in the Twenty First Century*. Harvard: Harvard University Press.
- Pisany-Ferry, J. (2014). *The Euro Crisis and its Aftermath*. Oxford: Oxford University Press.
- Sokol, M. (2001). Central and Eastern Europe a decade after the fall of state-socialism: regional dimensions of transition processes. – *Regional Studies*, 35(7), p. 645-655.
- Summers, L. (2013). Why stagnation might prove to be the new normal. – *Financial Times*, 15 December 2013.

ИНФРАСТРУКТУРАТА НА ТЕРИТОРИАЛНИТЕ ЕДИНИЦИ – КАТО ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Йордан Христосков¹

В научната литература има много успешни опити за оценка на въздействието на инфраструктурата като цяло или отделни нейни сектори и елементи върху социално-икономическото развитие на териториалните единици. Така например едно изследване на Aschauer (1989) показва, че нарастването на инвестициите в инфраструктурата с 1% увеличава доходите в частния сектор с 0.24%. Тази оценка обаче не се приема еднозначно. Други автори (Looney and Frederiksen, 1981, р. 286) считат, че основният изследователски въпрос е дали инфраструктурата е стимулиращ фактор за растежа на регионите или е една чисто пасивна предпоставка. За да се докаже ролята на инфраструктурата за нарастване на добавената стойност и за подобряване на социалното и културно развитие на отделните страни и техните териториални единици се прилагат различни методически подходи (Torrise, 2009). Първият подход се основава на приложението на производствената функция. Инфраструктурата се включва като безплатен ресурс, осигурен от държавата. Вторият подход на разходите (cost function approach) отчита цената на отделните фактори – труд, оборудване и финанси. Публичните инфраструктурни елементи се оценяват като разходоспестяващи фактори. Третият подход се основава на моделите на икономическия растеж и оценява ролята на инфраструктурата като фактор, увеличаващ растежа. Четвъртият подход използва вариационни и динамични редове, анализирайки на основата на емпирични данни връзките между различни фактори, включително инфраструктурата и равнището на БВП или на добавената стойност в отделните райони и области. Съществува и един пети подход (Христосков, 1992, с. 40), който се основа на индекса на удовлетвореността на икономическите агенти и населението от инфраструктурата или отделни нейни обекти по различни характеристики. Така например, характеристики като достъпност, отдалеченост, качество на услугите, състояние на материалната база и други могат да бъдат оценявани по дадена скала в различни периоди от време или между различни териториални единици и съответното нарастване или намаляване на този индекс (като средна оценка) се съпоставя с направените разходи или с постигнатия ръст на добавената стойност.

¹ Йордан Христосков е проф. д-р в Институт за икономически Изследвания при БАН.

В доклада се прелилага четвъртия тодход, като на основата на вариационни статистически редове се анализира връзката между развитието на инфраструктурата и социално-икономическото развитие на териториалните единици в България на ниво статистически райони (NUTS2) и статистически области (NUTS3). Интегралните оценки за развитието на инфраструктурата в съответните териториални единици са получени по метода на Бенет, адаптиран за инфраструктурата (Христосков, 1992, с. 33-34) на основата на 11 статистически показателя, разделени в две групи; а) натурални показатели за осигуреност на територията и населението с обекти на техническата и социалната инфраструктура; б) показатели за достъпа на икономическите агенти и населението в териториалните единици до линейни и точкови елементи на инфраструктурата от по-висок ранг. Данните за брутна добавена стойност и преки чуждестранни инвестиции са от официалните издания на НСИ. Интегралните оценки за социално-икономическото развитие на областите са взети от изследователския проект «Различия в социално-икономическото развитие на териториалните единици в България». Анализът включва данни за 2011 г. – година на икономическа стагнация и някои симптоми за начало на излизане от кризата.

1. Взаимозависимости между развитието на инфраструктурата и социално-икономическото развитие на ниво статистически райони

Зависимостта между Оценките за развитие на инфраструктурата на ниво статистически райони и БВП на 1 жител, предствена също като относителни величини за 2011 г. е посочена в табл. 1 и фиг. 1.

Данните от таблицата и фигурата сочат, че степента на сходимост според ранговете е 50%, а коефициентът $R^2 = 0.649$ при нелинейна зависимост.

Таблица 1
Инфраструктурни оценки и БВП на един жител по статистически райони (2011 г.)

Статистически райони	БВП на жител			Инфраструктура		Разлика в ранговете (абсолютни единици)
	Лева	Относит. оценка	Ранг	Относит. оценка	Ранг	
Северозападен район	6343	36.94	6	67.51	6	0
Северен централен район	6848	39.88	5	72.26	5	0
Североизточен район	8294	48.30	3	74.41	4	1
Югоизточен район	8374	48.77	2	75.68	3	1
Югозападен район	17171	100.00	1	87.90	1	0
Южен централен район	7099	41.34	4	81.01	2	2

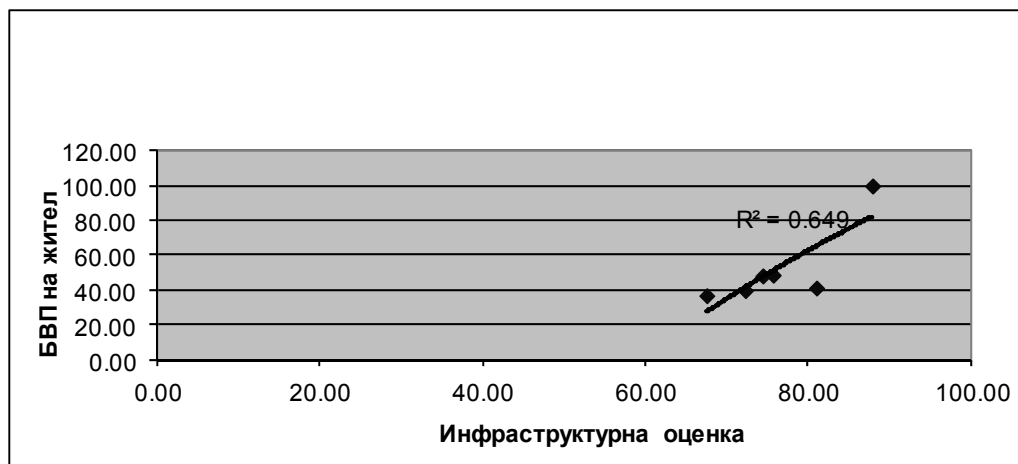
Източник: Изчисления на автора.

Зависимостта между оценките за достъп до линейни и точкови елементи на инфраструктура от по-висок ранг (на национално и наднационално ниво) на отделните статистически райони и БВП на жител (относителни оценки) в тях са преставени в табл. 2. Степента на сходимост между ранговете на

статистическите райони по тези два показателя през 2011 г. е 66.7%.

Фигура 1

Зависимост между инфраструктурната оценка и БВП на жител (2011 г.)



Източник: По данни от изчисления на автора.

Таблица 2

Оценки за достъп до инфраструктура от по-висок ранг и БВП на един жител по статистически райони (2011 г.)

Статистически райони	БВП на жител			Достъп до инфраструктура		Разлика в ранговете (абсолютни единици)
	Лева	Относит. оценка	Ранг	Относит. оценка	Ранг	
Северозападен район	6343	36.94	6	70.00	6	0
Северен централен район	6848	39.88	5	73.33	5	0
Североизточен район	8294	48.30	3	86.67	1-2	1
Югоизточен район	8374	48.77	2	90.00	1	1
Югозападен район	17171	100.00	1	86.67	1-2	0
Южен централен район	7099	41.34	4	76.67	4	0

Източник: Изчисления на автора.

Освен върху равнището на икономическо развитие, инфраструктурната обезпеченост на регионите е важно условие за привличане на инвеститори. За България от изключителна важност е привличането на ЧПИ, и то главно в нефинансовия сектор с цел създаване на трайни работни места.

Взаимозависимостта между развитието на инфраструктурата и ЧПИ в нефинансовия сектор за 2011 г. е показана в табл. 3 и фиг. 2. От таблицата и графиката ясно личи, че по-високите инфраструктурни оценки за статистическите райони водят и до по-висок размер на чуждестранните преки инвестиции в нефинансовия сектор. Зависимостта между тези две променливи е много силна – коефициентът на детерминация $R^2 = 0.8590$ при нелинейна зависимост. Високият коефициент на детерминация доказва изключително високата еластичност между тези две променливи, което означава, че

инвестициите в инфраструктурата са една от основните предпоставки за привличане на чуждестранни инвестиции в регионите.

Таблица 3

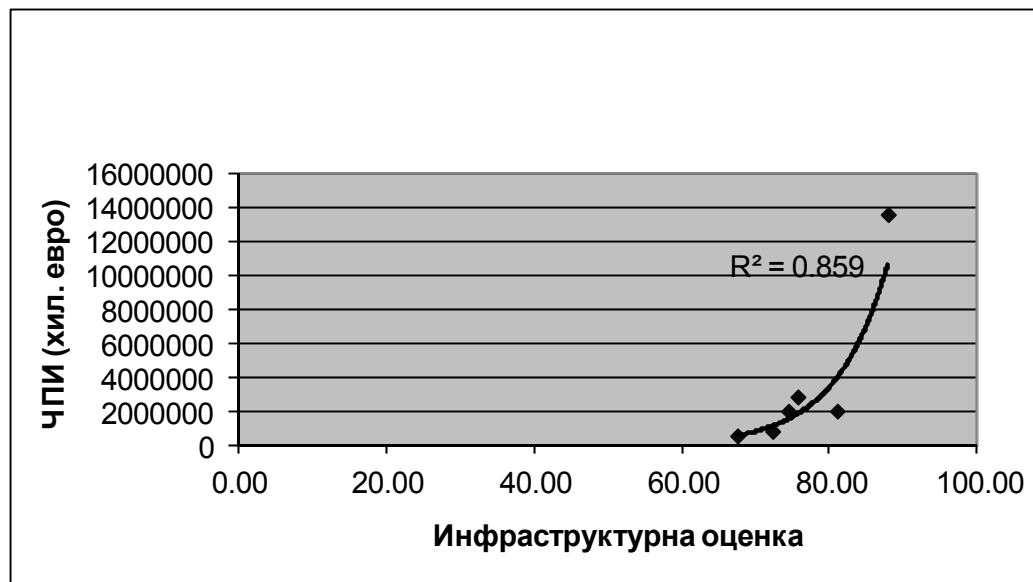
Инфраструктурна оценка и ЧПИ в хил. евро в нефинансовия сектор (2011 г.)

Статистически райони	Инфраструктурна оценка	ЧПК (хил. евро)
Северозападен	67,51	573295
Северен централен	72,26	841791
Североизточен	74,41	2024997
Югоизточен	75,68	2866240
Югозападен	87,90	13611095
Южен централен	81,01	2033179

Източник: Изчисления на автора.

Фигура 2

Зависимост между инфраструктурната оценка и ЧПИ (хил. евро) (2011 г.)



Източник: По данни от изчисления на автора.

Достъпът на статистическите райони от ниво 2 до линейни и точкови елементи на инфраструктурата от национално и наднационално равнище също влияе съществено върху размера на ЧПИ в нефинансовия сектор. Тази зависимост се потвърждава от емпиричните данни за 2012 г., показани в табл. 4 и фиг. 3. Макар и по-нисък, в сравнение с този при зависимостта между общата инфраструктурна оценка и ЧПИ, коефициентът на детерминация $R^2 = 0.5825$ е

достатъчно показателен за наличието на силна зависимост между оценката за достъп на района до инфраструктура от по-висок ранг и чуждестранните инвестиции в него.

Таблица 4

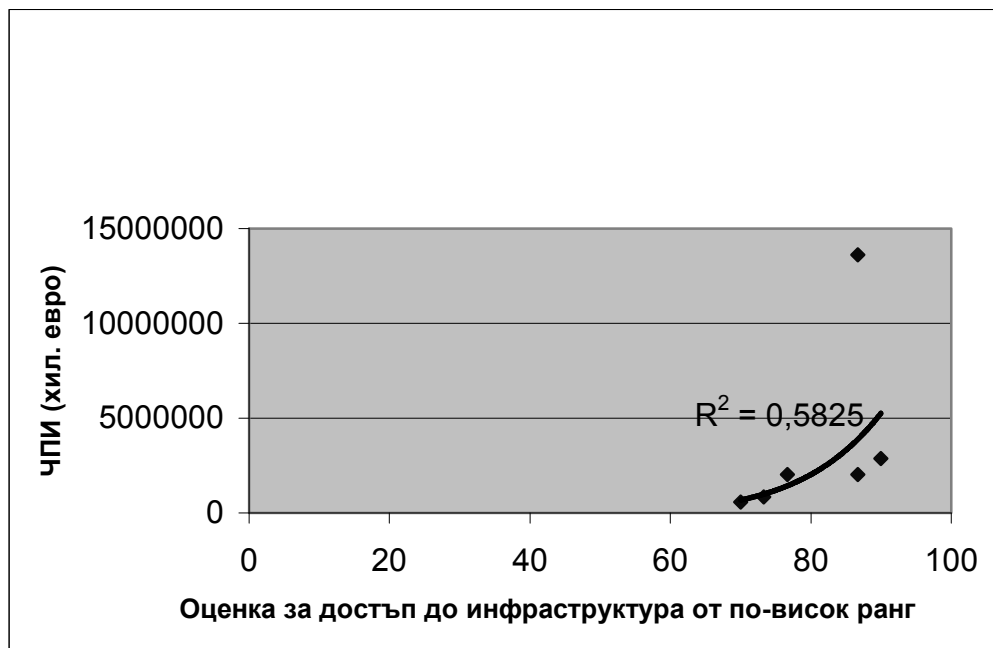
2012

Статистически райони (NUTS2) и статистически области (NUTS3)	Интегрална оценка за достъп до инфраструктура		ЧПИ в нефинасовия сектор хил. евро
	бр. Точки	оценка	
Северозападен	21	70	573295
Северен централен	22	73,33	841791
Североизточен	26	86,67	2024997
Югоизточен	27	90	2866240
Югозападен	26	86,67	13611095
Южен централен	23	76,67	2033179

Източник: Изчисления на автора.

Фигура 3

Зависимост между достъпа до инфраструктурни обекти от по-висок ранг и ЧПИ



Източник: По данни от изчисления на автора.

Проведения емпиричен анализ на ниво статистически райони (NUTS2) разкрива сравнително умерена степен на различия в развитието на инфраструктурата. Зависимостта между развитието на инфраструктурата и достъпът до линейни и точкови обекти на инфраструктурата от по-висок ранг, от една страна и общото социално-икономическо развитие на тези териториални единици - от друга, е много силна. Силна е и зависимостта между инфраструктурното развитие на районите и преките чуждестранни инвестиции в нефинансовия сектор, като предпоставка за икономически растеж.

2. Взаимозависимости между развитието на инфраструктурата и общото социално-икономическо развитие на ниво статистически области

Данните от класирането на статистическите области по степен на развитие на инфраструктурата и по интегрални оценки за социално икономическото им развитие през 2011 г. са представени в табл. 5.

Таблица 5

Инфраструктурни и интегрални оценки за статистическите области

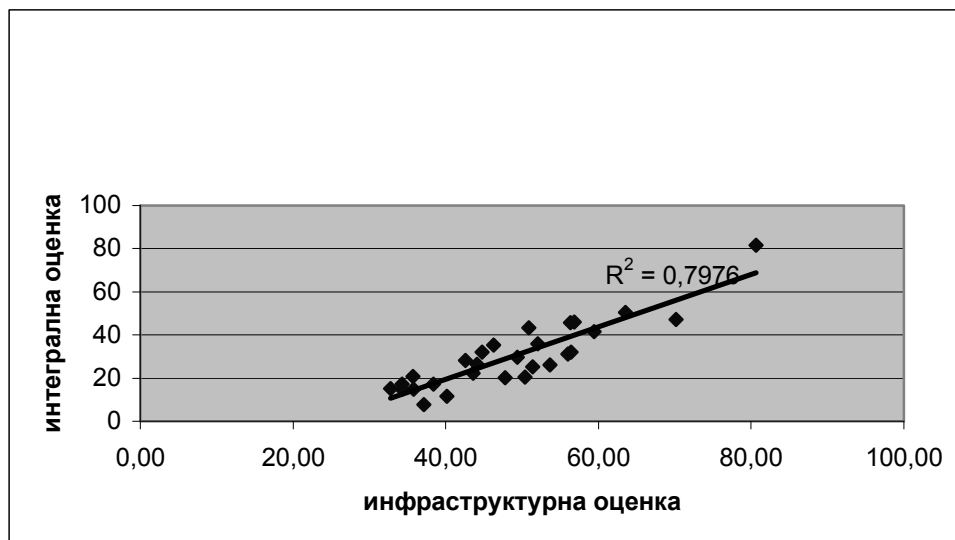
Ранг	Статистически области	Инфраструктур на оценка	Интегрална оценка	Ранг	Разлика в ранговете (абсолют. единици)
	1 София-град	80,67	81,5	1	0
	2 Пловдив	70,12	47,23	3	1
	3 Варна	63,53	50,59	2	1
	4 Бургас	59,41	41,59	7	3
	5 Стара Загора	56,84	46	4	1
	6 Велико Търново	56,38	31,99	10	4
	7 Русе	56,32	45,69	5	2
	8 Плевен	55,98	31,03	12	4
	9 Пазарджик	53,68	25,98	16	7
	10 Перник	52,05	35,98	8	2
	11 Кюстендил	51,36	25,13	17	6
	12 София-област	50,88	43,18	6	6
	13 Шумен	50,38	20,37	20	7
	14 Добрич	49,37	29,55	13	1
	15 Сливен	47,80	20,3	21	5
	16 Габрово	46,28	35,4	9	7
	17 Враца	44,74	31,92	11	6
	18 Хасково	44,06	26,51	15	3
	19 Ловеч	43,61	22,16	17	2
	20 Благоевград	42,62	28,32	14	6
	21 Видин	40,18	11,43	27	6
	22 Монтана	38,37	17,27	22	0
	23 Разград	37,17	7,74	28	5
	24 Силистра	35,82	14,69	26	2
	25 Ямбол	35,72	20,74	19	6
	26 Кърджали	34,31	14,8	25	1
	27 Търговище	34,27	17,27	23	4
	28 Смолян	32,81	15,19	24	4
	Стандартно отклонение	11,42	15,51		2,31

Източник: Изчисления на автора.

Данните от таблицата показват сравнително висока степен на сходимост между ранговете на областите по относителни оценки за развитието на инфраструктурата и интегралните им оценки за социално-икономическо развитие и през 2011 г. При две от областите (София – град и Монтана) има пълно съвпадение на ранговете, при 9 области разместванията са в рамките от 1 до 3 места в двете класации, а в останалите случаи – от 4 до 7 места. Стандартното отклонение по рангове (като абсолютни стойности) е 2.31, което показва висока степен на сходимост. Високата степен на сходимостта между двете класации през 2011 г. се потвърждава и от сравнително ниските стойности на стандартното отклонение – при относителните инфраструктурни оценки стандартната девиация е 11.42, а при интегралните оценки за социално-икономическото развитие тя е 15.51.

Зависимостта между инфраструктурните оценки на областите и техните интегрални оценки през 2011 г. е показана на фиг. 4. Ясно се вижда, че инфраструктурните оценки на областите оказват съществено влияние върху интегралните оценки за социално-икономическото развитие на това регионално ниво – коефициент на детерминация $R^2 = 0.7976$ при линейна зависимост между двете променливи. Това означава, че при нарастване на инфраструктурната оценка с един пункт, интегралната оценка за социално-икономическото развитие ще нарасне средно с 0.8 процентни пункта. Това е доказателство за голямата роля, която инфраструктурата има за подобряване на социално-икономическото развитие на областите.

Фигура 4
Зависимост между инфраструктурната и интегралната оценка на ниво статистически области (2011 г.)

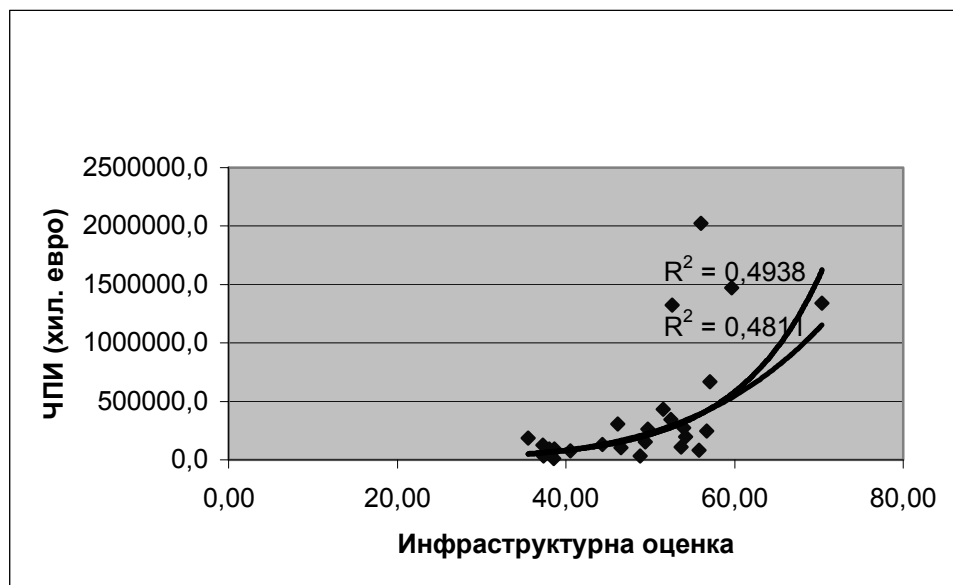


Източник: По данни от изчисления на автора.

Зависимостта между инфраструктурната оценка на ниво статистически области и ЧПИ в нефинансовия сектор през 2011 г. е посочена във фиг. 5. За по-голяма обективност от вариационния ред е изключен София – град, поради това, че столицата е с мащабите и характера по-скоро на статистически район, отколкото област, както и че тук се отчитат ЧПИ по седалища на компаниите, но голяма част от тези инвестиции реално са на територията на цялата страна.

Фигура 5

Зависимост между инфраструктурната оценка на областите и ЧПИ (2011 г.)



Източник: По данни от изчисления на автора.

От графиката се вижда, че през 2011 г. коефициентът на детерминация $R^2 = 0.4938$ показва умерена степен на зависимост. Това се дължи най-вероятно на финансово-икономическата криза, довела до общо намаляване на ЧПИ и икономическата среда въобще. Тук ясно личи също, че инфраструктурата е само едно общо условие и нейното влияние зависи много от общите икономически и политически условия в страната.

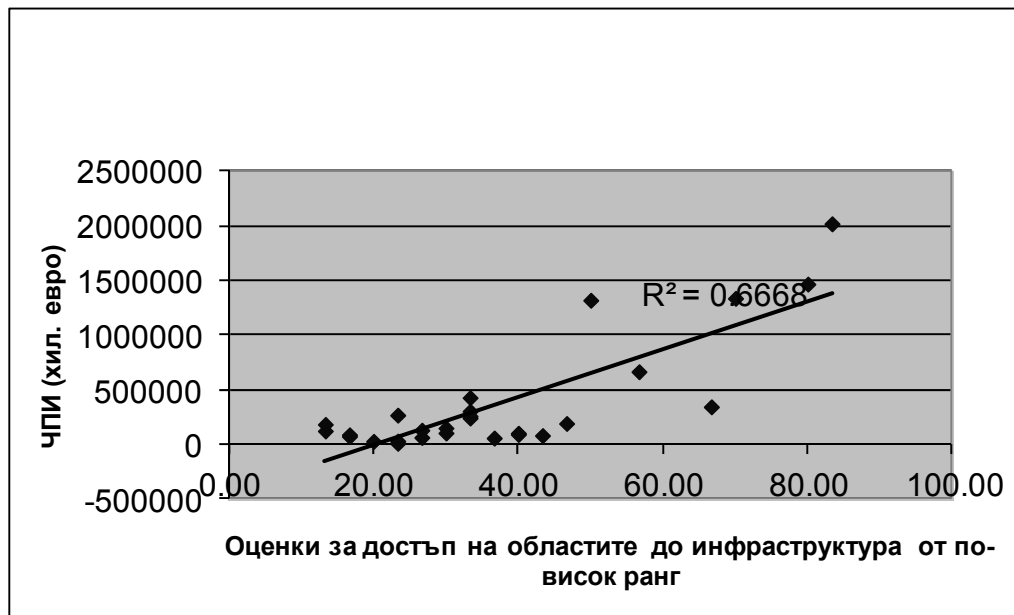
Пак основно поради намаляване на ЧПИ в резултат на финансово-икономическата криза и влошаване на политическата среда през 2011 г. зависимостта между оценката за достъп до инфраструктура от по-висок ранг и ЧПИ в областите е умерено висока – $R^2 = 0.6668$, при линейна зависимост между двете променливи (вж. Фиг. 6).

Проведения емпиричен анализ на ниво статистически области (NUTS 3) разкрива по-висока степен на различия в развитието на инфраструктурата в сравнение ниво (NUTS 2). Зависимостта между развитието на инфраструктурата и достъпът до линейни и точкови обекти на инфраструктурата от по-висок ранг, от една страни и общото социално-икономическо развитие на тези териториални

единици – от друга, е умерено силна. Умерена е зависимостта между инфраструктурното развитие на районите и преките чуждестранни инвестиции в нефинансовия сектор, като предпоставка за икономически растеж.

Фигура 6

Зависимост между оценка за достъп до инфраструктура и ЧПИ (2011 г.)



Източник: По данни от изчисления на автора.

Основни изводи

В заключение от емпиричен анализ могат да се изведат следните основни изводи:

- Различията в развитието на инфраструктурата на ниво статистически райони (NUTS 2) не са драстично големи поради факта, че в рамките на тези териториални единици са включени една или две съставни области с добри показатели. Същевременно, на ниво отделни отрасли и особено на ниво отделни обекти на физическата инфраструктура (интернет, селищни пречиствателни станции, иригационни съоръжения и други) различията на ниво статистически райони са твърде съществени и това налага вземането на съответни управленски решения за насочване на повече инвестиции, най-вече към Северозападния и Северния централен район.
- Оценките и анализът на прекия достъп до линейни и точкови елементи на физическата и институционалната инфраструктура също показват

сравнително ниски нива на различие. На отраслово ниво най-големи различия се наблюдават при достъпа до транспортна инфраструктура – размах около 33 пункта, като отново с най-ниски оценки са Североизточния и Северния централен район, което потвърждава необходимостта от по-големи инвестиции в тези райони.

- Различията в развитието на инфраструктурата на ниво статистически области (NUTS 3) са много по-големи, отколкото на ниво статистически райони – размахът е 41 пункта, а относителния размах около 90%. Това се дължи най-вече на факта, че в рамките на по-малките територии на статистическите области различията се проявяват доста по-остро. Различията в развитието на инфраструктурата в статистическите области на ниво отделни отрасли и особено на ниво отделни обекти на физическата инфраструктура (интернет, селищни пречиствателни станции, екологичната инфраструктура, иригационни съоръжения и други) са твърде съществени и това налага вземането на съответни управленски решения за насочване на повече инвестиции, най-вече към областите с интегрална оценка под 40.
- Оценките и анализът на прекия достъп до линейни и точкови елементи на физическата и институционалната инфраструктура показват много високи нива на различие – през 2012 г. размахът е около 70 пункта, а относителният размах – около 185 на сто. На отраслово ниво най-големи различия се наблюдават при прекия достъп до висше образование, научни и културни центрове и транспортна инфраструктура – размах около 70 пункта, като с най-ниски оценки са областите Разград, Търговище, Кърджали и Смолян, което потвърждава необходимостта от по-големи инвестиции в тези области на страната.
- Анализът на взаимозависимостите между инфраструктурните оценки и интегралните оценки на статистическите райони (NUTS 2) и статистическите области (NUTS 3) разкрива силна корелация между тези две променливи. Силна е зависимостта и между инфраструктурните оценки и БВП на 1 жител и ЧПИ в нефинансовия сектор, което по безпорен начин доказва ролята на инфраструктурата като общо условие за икономическото и социалното развитие на страната.

Анализът на териториалните различия в развитието на инфраструктурата показва, че в определени статистически райони и области се наблюдават сериозни проблеми с обезпечеността с инфраструктура като цяло или с отделни нейни елементи. Потвърждава се работната хипотеза, че различията в развитието на инфраструктурата са една от съществените причини за различията в социално-икономическото развитие на регионално ниво. По-високите оценки на инфраструктурата съответстват на по-високи стойности на БВП на 1 жител и по-голям размер на ЧПИ в нефинансовия сектор. Потвърждава се и обратната хипотеза, че инфраструктурните различия на районно и областно ниво се дължат на различния социално-икономически потенциал на тези териториални единици. Доколкото обаче развитието на инфраструктурата е най-вече функция на държавата, а икономическото развитие е свързано е

поведението на пазарните икономически агенти, определяща и управляема от правителствата е връзката инфраструктура – икономика, а не обратно.

Използвана литература

Христосков, Й. (1992). Инфраструктурата в икономиката на България. С.: ИК „Проф. Марин Дринов”.
Torrìsi, G. (January 2009). Public infrastructure: definition, classification and measurement issues. – Munich

THE FISCAL COMPACT AND THE COMPARATIVE BUDGETARY ADVANTAGE

Emil Dinga¹

1. Preamble

The European Union represents, in its essence, an intellectual project. The EU is not a process that „happens“², but it is a conscious, programmatic process, so it has a strong normative character. Moreover, since the European construction implies a number of sovereign national states, we must add to the mentioned normative feature also the coordinated character of such an institutional construction. The coordinated character of the European Union building up implies at least the followings:

- ensuring of the *inter-states symmetry* (institutional conditions which symmetrically distribute the benefits and the costs of the European construction);
- ensuring of the *inter-states equity*, according the initial conditions (i.e., a positive discrimination in order to eliminate the initial conditions difference between the members states, related to: structural funds, reducing of the economic gaps, etc.);
- homogenization of the *most favourable treatment* (if a member state has benefited from some favourable conditions, then any other member state must benefit from the same favourable conditions).

The present paper aims to treat the three above mentioned features of the normatively coordinated process of the European construction only in the light of the recent Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, shortly the Fiscal Compact. We will mention here the Fiscal Compact contains three main components: a) *the budgetary pact* (has as objective to promote and safeguard the budgetary discipline); b) *the consolidation of economic policies coordination* (has as objective to increase the synergy effect of the European construction); c) *the*

¹ Emil Dinga is Professor for Theoretical Economics and for Economic Logic and Epistemology, Senior Researcher at the Romanian Academy, Bucharest, Romania (emildinga2004@yahoo.com).

² Some old allegations (including those of some „parents“ of the EU building) according which the European construction will develop itself in a natural way can introduce certain confusions. In fact, they desired to say not the European development will be of an emergent type (like, for example, the market development), but that the economic integration at the European level hasn't alternative. So, the normative element cannot be eliminated from the European construction philosophy, but, on the contrary, it is the crucial element in such a construction.

improving of the governance in the euro zone (has as objective to reduce the vulnerabilities and risks arisen in the common monetary area). I will approach four issues concerning the Fiscal Compact: 1) its practicability; 2) its effectiveness; 3) the irreversibility of the impulse generated by the Fiscal Compact; 4) the functional asymmetry of the Fiscal Compact.

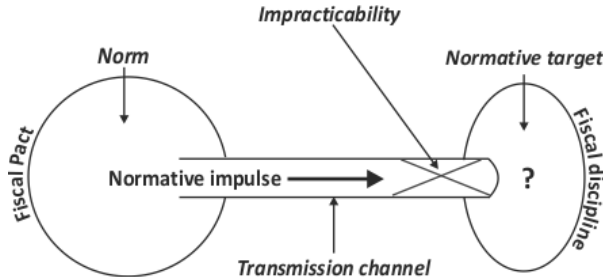
2. Short conceptual introducing

2.1. The practicability

By practicability of the Fiscal Compact I understand the set of the features of the Fiscal Compact which make that its general philosophy as well as its implementing procedures become possible to be materialized both institutionally (the case of the national alert mechanisms aimed to correct the deficits and the unbalances), and managerially. The practicability is extremely important because a norm (like the Fiscal Compact, i.e., a macro-norm) needs channels of transmitting the normative impulse. If these channels don't exist (or the norm doesn't require the creation of them), or are blocked, totally or partially, then the norm (even it is beneficial, pertinent and necessary) cannot be implemented. The practicability of a norm is, generally, assessed by impact studies or by public debates (as the case of the Fiscal impact). Figure 1 shows this condition of practicability.

Figure 1

The Fiscal Compact practicability condition (the transmission channel)



2.2. The effectiveness

By Fiscal Compact effectiveness I understand its capacity (potentiality) to get the presumed target. So, no connotations of efficiency or yield are involved here. The Fiscal Compact effectiveness is, in fact, its praxiological legitimacy. The effectiveness is very different from the practicability: a norm can be practicable, but ineffective; or a norm can be expected to be effective, but it isn't practicable. The logical relationship between the two predicates (effectiveness and practicability) isn't, however, praxiologically symmetrical: so, if a norm is practicable but it isn't effective we must assess it as being superfluous and as unnecessarily increasing the „normative population”; instead, if a norm is effective but it isn't practicable, it isn't any more superfluous: it is sufficient to „stave” the transmission channels of the normative impulse and the norm comes to working. So, while from the normative authority

perspective, the practicability is a controllable parameter (it can be adjusted, so it is a flexible parameter), the effectiveness is a non-controllable parameter (it cannot be adjusted, so it is a rigid parameter). The lack of effectiveness requires simply another norm³, while the lack (or the insufficiency) of practicability doesn't require another norm.

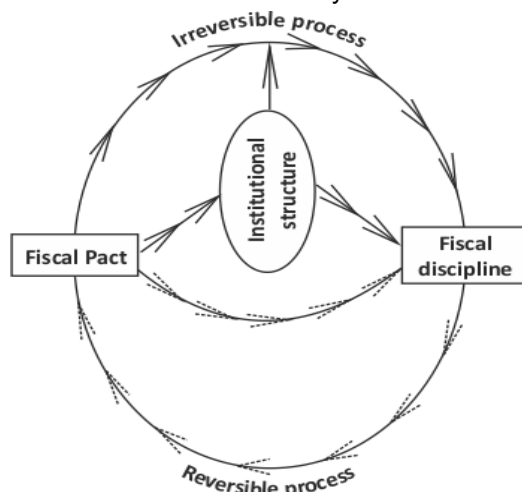
2.3. The irreversibility

By irreversibility of the impulse generated by the Fiscal Compact I understand that feature of the Fiscal Compact capable to conserve the intentionally effect, once the effect was been implemented. In other words, the question is if and with what extent the objective reaching is for good and all, i.e. the effect is non-oscillatory. In the particular case here discussed, this issue could be expressed as follows: the decreasing of the deficit or of the imbalances could be off-set by a consecutive increasing of them to the initial level? From the perspective of the systems theory, the question can be reformulated like this: since the qualitative stability of a system (i.e., the conservation of the deficits and imbalances) is warranted by its structure, could we find the Fiscal Compact impulse is internalized into the institutional structure of the fiscal (financial) system?

The irreversibility is a species of the persistence, namely a perpetual persistence. The concept of persistence is applicable and is studied related to many economic variable and phenomena: unemployment, inflation, competitiveness, moral hazard etc. Concerning the Fiscal Compact, the irreversibility of the effect generated by the normative impulse is of the greatest importance. Figure 2 shows the above ideas about the irreversibility of the Fiscal Compact impulse.

Figure 2

The structural condition for the irreversibility of the Fiscal Compact impulse



³ Logically speaking, to actualize (delete or change) a norm is equivalent with creation of a new norm. Praxiologically the things are a little more shaded.

2.4. *The asymmetry*

By asymmetry I generally understand an incongruence, i.e., an imbalance of form, size, velocity, acceleration, etc. of a phenomenon (of economic type, in our case) related to a benchmark. This benchmark can be a point (for example, an established value of an economic variable), a moment, a norm, etc. The economic asymmetry hasn't absolutely a negative connotation, because there are also beneficial asymmetries⁴. The economic asymmetry is not absolutely programmed, it can also be of emergent type⁵. Most of the time, the economic asymmetry isn't a goal of a policy (i.e., it isn't an anticipated effect of a programmed cause), but a spillover, i.e., a collateral consequence, sometimes avoidable, sometimes unavoidable. The relevance of the asymmetry in the Fiscal Compact philosophy cannot be overestimated, because, today, in the European Union construction process there are both asymmetries and political positions to maintain and perhaps increase such asymmetries. The asymmetry can be of structural or of functional type. In the present paper I only am interested of the functional asymmetry of the Fiscal Compact

3. **Assessments**

3.1. *The practicability*

Concerning the practicability of the Fiscal Compact, I will approach two issues which seems be relevant: a) the national spirit of the correction (adjustment); b) the discretionary (non-automatic) spirit of the correction (or of penalization, as the case) mechanisms.

*(a) On the national spirit of the correction*⁶

From a juridical point of view, the Fiscal Compact is an inter-governmental Treaty, not a Treaty of the European Union⁷. As consequence, the correction (or penalty) mechanisms concerning the excessive deficits or excessive imbalances are designed by every member state, based on a common set of principles elaborated inside the European Commission and communicated to all member states. These principles will address five issues: a) the correction action type; b) the amplitude (size) of the correction action; c) the correction action duration; d) the role of the national institutions responsible for monitoring the correction action; e) the independence of the

⁴ For example, the necessity to ensure the real economic convergence inside the European Union leads to the necessity of some asymmetries concerning the velocity of economic development of some member states related to others, in order to reduce the economic gaps at the European Union level.

⁵ See, for example, the information asymmetry that generates the adverse selection among the economic actors.

⁶ In the Fiscal Compact terms, by correction mechanism is understood the set of institutional measures aimed to eliminate the biases of the budgetary deficit, of the public debt or of other macroeconomic balances from the established values in the Fiscal Compact (generally, the goal is to eliminate the biases from the medium term budgetary objective).

⁷ However, as the Fiscal Compact stipulates itself, in at most five years from the date of entering in force, its clauses will be integrated into the law framework of the European Union.

national institutions responsible for monitoring the correction action. In this context, it is possible to arise some *differences* among the member states in implementing the common principles issued by the European Commission (concerning the velocity of correction, the criteria to stop the correction process, etc.). In fact, these differences could appear related to any of the above mentioned five questions, or to all of them. These differences, which are generated by the national responsibility focused on designing and implementing the correction mechanism, can undermine the Fiscal Compact practicability, because the actual effects of these differences could be away from the expected (presumed) effects. The differentiation of the effects could lead, in turn, to fail or, at least, to an incomplete reaching of the anticipated targets in the Fiscal Compact. Moreover, some member states (very possible, the same which, formerly, easily „escaped” by non-fulfilling the Stability and Growth Pact provisions⁸) could try to experience the free rider behavior. But this eventuality would infringe, again, the principle of solidarity which underlines the European construction. And, the erosion of the solidarity principle is the most efficacious way to undermine the confidence in the European construction, because this principle generates the most relevant axiological framework of this unique intellectual project.

(b) On the discretionary spirit of correction (penalization)

Despite of explicit declarations in the Fiscal Compact saying the excessive the budgetary deficit or the public debt, as well as the (internal or external) macroeconomic imbalances automatically trigger the associated correction mechanisms, however these triggering is not automatic but discretionary. Using the expression „automatic triggering” is aimed, after all probabilities, to indicate the inevitability of applying the correction mechanisms once the established thresholds are redheaded, but not to indicate the automatic character of correction mechanisms working. To have an automatic correction mechanism, the Fiscal Compact had to design this mechanism as an *automatic stabilizer*⁹. Unfortunately, this is not the case. Applying of the corrections (or of the penalties) is decided either by the executive political factor, or by vote¹⁰. The problem with the discretionary character of the correction (or penalization) mechanism is that, thus, certain incertitude surrounds towards the effectiveness of the mechanism. Although by designing of the concrete procedures to decide the intervention, the entire process is relatively lubricated, however the possibility that the alert thresholds reaching be „unobserved” remains. This incertitude is of political nature, and it cannot be ignored in analyzing the practicability of the Fiscal Compact. The risk of impracticability of the Fiscal Compact (as consequence of the discretionary character of the correction action, or of the penalizing action in the case the correction are not applied) is not included in the economic-financial mechanisms itself, itself, but it is (I believe, involuntarily) included

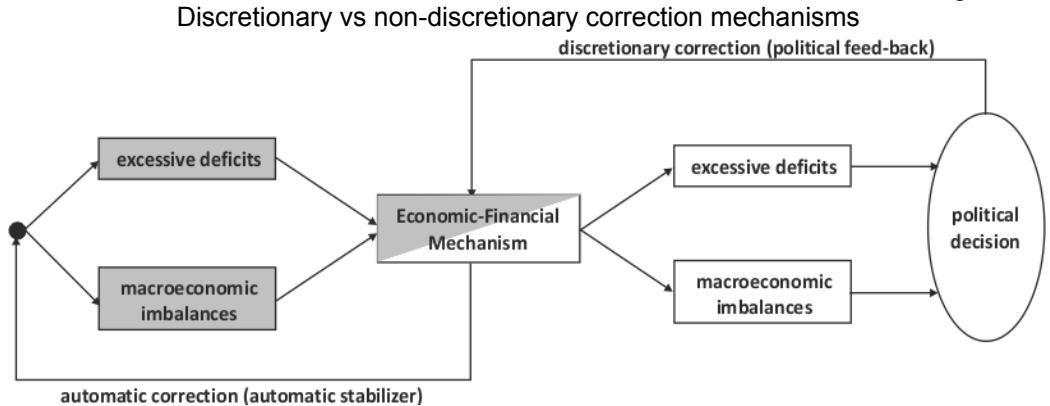
⁸ Here we have some effects of the moral hazard generated by the lack of intransigency of the European Commission towards the member states which massively, chronically, and repeatedly have infringed the Stability and Growth Pact provisions and recommendations.

⁹ By automatic stabilizer I understand a device of institutional nature, of normative origin, of structural character, of macroeconomic sphere, of counter-cyclical action, of supra-proportional intensity, and of implicit triggering.

¹⁰ Accepting of the reverse qualified majority vote doesn't avoid the discretionary character of the correction mechanism, although it could lubricate in some extent the decisional process.

in the political process of triggering the correction (or penalizing) mechanism. Figure 3 synoptically shows this concern.

Figure 3



3.2. The effectiveness

Concerning the issue of the effectiveness of the Fiscal Compact, I will approach two questions: a) the alert mechanism is concerned about macroeconomic imbalances only, but not also about the economic crises¹¹; b) the correction mechanisms are concerned about the stability, stabilization or re-stabilization, but not (explicitly) about the sustainability.¹²

(a) Alert mechanism does not concern about crises

The Fiscal Compact is focused, as its fundamental objective points out, the consolidation of the economic pillar of the Economic and Monetary Union (EMU) and, consequently, of the European Union as a whole. Both the budgetary pact, and the consolidation of economic policies coordination, respectively strengthening of the euro zone governance are also aimed (through the alert mechanism) to correct the excessive deficits (of the consolidated public budget, as well as of the public debt) and the macroeconomic excessive imbalances (both at internal and external level). Nevertheless, the Fiscal Compact doesn't specially address the economic (in fact, financial) crises.¹³ Some provisions of the Pact evoke, indeed, certain exceptional circumstances when the stipulated threshold conditions could be relaxed in some extent (for example, in the situations in which a serious economic recession happens),

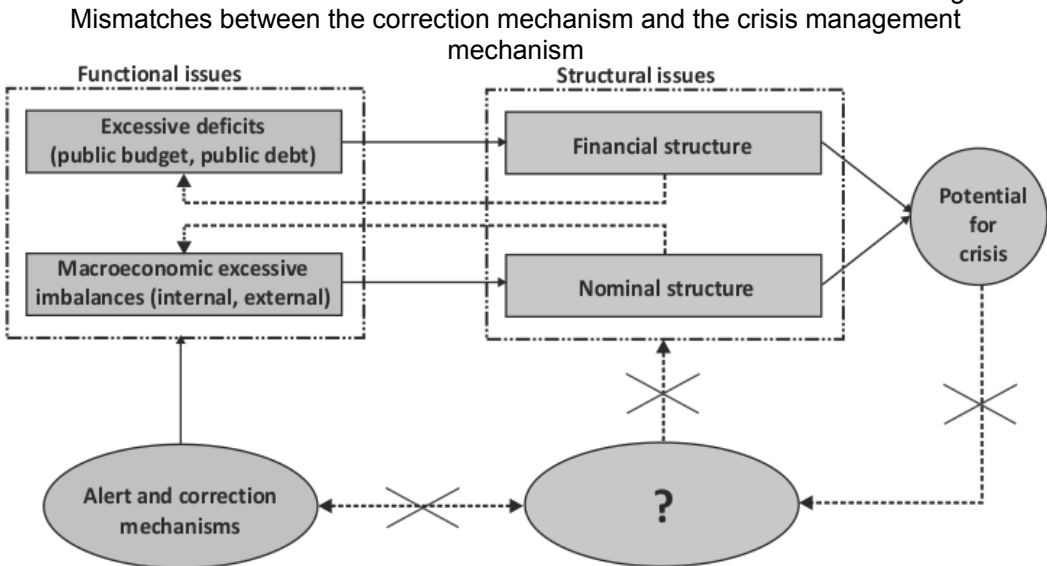
¹¹ We could say, also, it is concerned about the measurable economic undesirable effects, but not about the measurable economic dangerous causes of these effects.

¹² The sustainability is not a simple spillover of the stability implementation, but on the contrary, it is the structural framework of any stability.

¹³ Can be presumed that some indicators of the macroeconomic imbalances (internal and external) try to catch certain elements of financial crisis triggering, but this is not explicitly introduced. Instead, the anticipating, triggering, and exiting from the crisis are such phenomena that could augment the risks and vulnerabilities concerning the deficits and imbalances.

but I appreciate this isn't sufficient. Thus, the exiting from the crisis (economic or financial) ordinarily needs a more emphasized governmental intervention, but which rapidly „consumes” the reserve („stock”) of structural deficit accepted in the Fiscal Compact. This means that the possibilities of piloting the process of exiting from the crisis are strongly restricted (narrowed), and this can lead, as logical consequence, to an increase of the excessive deficits or of excessive imbalances. In this context, I believe the next version of the Fiscal Compact might include more about the crisis question (prevention, piloting, and exiting from the crisis). The financial crises are not anymore so scarce phenomena, because the financial structures, financial mechanisms, the financial phenomenon globalization are favourable factors to constitute phenomenological pattern in which the financial crises are a permanent sword of Damocles.¹⁴ Figure 5 visually shows this concern about the Fiscal Compact provisions.

Figure 4



(a) Correction mechanism does not (explicitly) concern about sustainability

By system stability (either as result of initial designing, or as result of subsequent actions towards stabilizing or re-stabilizing) I understand the state of a system (of economic type, in our case) whose quantifying parameters take values, in time, within

¹⁴ In my opinion, so long automatic stabilizers are not introduced to „manage” the relationships between the economic real and nominal flows, the financial crisis will become a current and „familiar” phenomenon (for example, at the European level, the financial transactions taxation could be replaced by the leverage taxation, because if the rest of the world doesn't adopt the financial transactions taxation as well, then the European banking system will be relatively dis-competitivenessed).

an established tunnel only.¹⁵ When these parameters take value outside the establish tunnel, the system becomes destabilized.¹⁶ Generally, no economic system is stable per se, or sine die. However, there is a concept that is very close to the long term stability of the system, or to the system with small (or even null) potential of destabilizing: this concept is the sustainability, or the sustainable system. A system is considered be sustainable when it holds, within its „dynamic protocol“, structurally integrated, principles of self-stabilizing (or self-re-stabilizing).¹⁷ The Fiscal Compact addresses exclusively issues related to stability (or stabilization, or re-stabilization) of a national economic system that faces two destabilizing processes: a) excessive deficits (both at the public budget, and at the public debt level); b) excessive imbalances (both internal, and external).¹⁸ In the particular case of the European Union, the goal of real economic convergence still remains a desideratum. In this context, it seems some thresholds signaling the excessive deficits or imbalances should be deliberately designed just aimed to reduce the real economic gaps among the member states. These excessivenesses have the nature of destabilizing, but their purpose is to ensure, on long term, the stability¹⁹. Functional destabilizing (a kind of positive destabilizing) is an ingredient of the sustainable development. Well, this conclusion is not stipulated in the Fiscal Compact. So, this means the Pact has a unilateral objective: ensuring the financial stability, i.e., it ignores at least two crucial processes actual working: a) the needed deliberative differential economic growth; b) the sustainability of the European construction process. In my opinion, the maneuver-room accepted in the Fiscal Compact concerning the public budgetary structural deficit (for the exceptional situations of economic crises or of structural reforms implementation) is insufficient to get targets beyond the simple financial stability or stabilization (for example, targets as: competitiveness, real economic convergence, employment, etc.). However, it is possible the bureaucrats of European Commission, together with the member states representatives in the working groups of the Commission, complete, in time, at least the provision concerning the derogations from the Fiscal Compact constraints in the case of the structural reforms. This way the structural reforms could be interpreted as sustainability vehicles and, thus, the constraints relaxation could be greater. Figure 5 shows the in which the correction mechanism should be connected to the sustainabilization one.

¹⁵ So, the stability is a concept associated to stationary systems, but not to static systems (in the static systems we have no variations of the parameters). The economic systems are, of course, stationary, but not static systems.

¹⁶ Do not confuse the destabilized systems with the unstable systems: the unstable systems can principled be stabilized on short term only and with a reversible character, while the destabilized systems could contain principles of maintaining the won (or re-won) stability on long term.

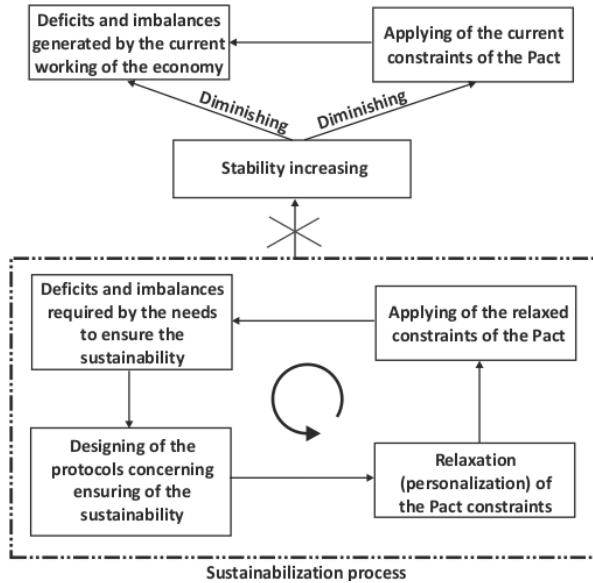
¹⁷ In the most abstract sense, this predicate of the systems is called auto-poietic capacity (and it automatically generates, of course, the auto-poiesis phenomenon). From a logical point of view, the auto-poietic capacity is equivalent (congruent) with holding, at the structural level, of an automatic stabilizer.

¹⁸ To be mentioned that specific procedures concerning the two destabilizing categories are stipulated: a) the excessive deficit procedure; b) the excessive imbalance procedure.

¹⁹ Indeed, a permanent source of imbalances at the European Union level is represented by the economic development gaps among the member states: therefore, sui-generis types of competition emerge, like the fiscal competition (in fact, fiscal dumping), but also a curious kind of competition at the public budget deficit or the public debt level. For example, the Greece case could be interpreted also as a way, for this country, to borrow based on the moral hazard (the objective to maintain the euro zone credibility has led, to by anticipation (!) cancellation of a part of its public debt).

Figure 5

The break between the correction mechanism and the sustainabilization mechanism



3.3. The irreversibility

About the irreversibility of the impulse generated by the Fiscal Compact I will examine two issues: a) the national mechanisms exclusively address the effects, but not the structural causes of them; b) the excessive deficit is of effect nature, while the excessive imbalance is of causal nature.

(a) The need to address the cause of the excessiveness

By irreversibility of the impulse generated by the Fiscal Compact I understand the impossibility of an effect generated this way be totally or partially cancelled, through the economic system functioning. Of course, we know very well the economic process is not a trajectory²⁰, thus, principled, an economic process is not reversible in a mechanical sense of the word. However, we could ask if an excessive deficit, once eliminated (or reduced, if the case) can come again. Theoretically, the functionality²¹ of a system is done by its own structure. This means, if the impulse generated by the

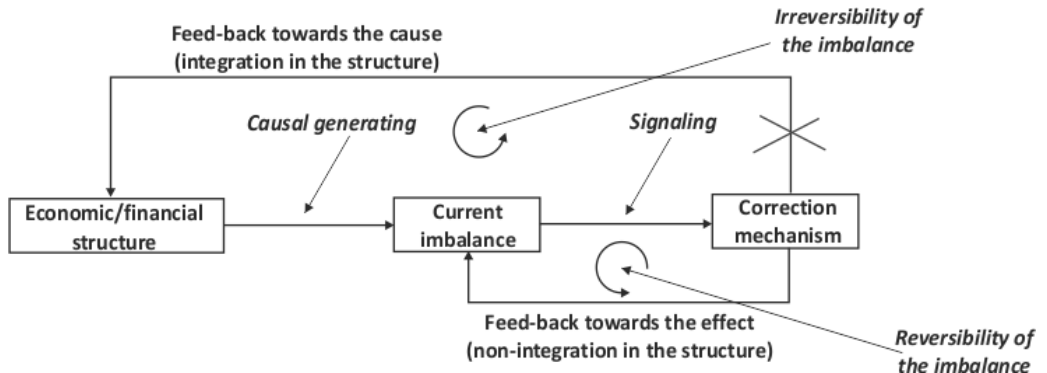
²⁰ The concept of trajectory is specific to a Newtonian mechanics, where the time variable is self-substitutable by changing the algebraic sign (i.e., the cause and the effect are inter-changeable).

²¹ Conceptually, by functionality of a system we understand the transformation of the states generated by the inputs, and by behaviour of a system we understand the transformation of the outputs generated by the inputs and the states. So, finally, the outputs are depending on the inputs (because the states are depending on the inputs). If we will note with x the vector of the inputs, with s the vector of the states, with y the vector of the outputs, with f a function (transformation) that bring the inputs into outputs, and with g a function (transformation) that bring the inputs into states, then we can formally write: $y = f(x, s)$, $s = g(x)$, so $y = f(x, g(x))$.

Fiscal Compact does not change the structure of the economic system, then the effect of the impulse is reversible. If an economic (or financial) structure generates an excessive deficit, then the maintaining of this structure has the propensity to produce that deficit...sustainably. An economic structure that produces excessive deficits must be considered as having, causally, an imbalancing potential. As consequence, in order to cancel this potential, the given structure must be changed (adjusted). As currently designed, the Fiscal Compact addresses rather the effect expected from its impulse, than the cause generating the deficits (i.e., the economic and financial structure). In other words, the impulse generated by the Fiscal Compact has not the explicit (i.e., procedural) capacity to change the economic or financial structure that is the cause for the deficits or imbalances. So, the effect generated by the impulse is reversible. This aspect constitutes, in my opinion, one of the most important features of the Fiscal Compact and it is desirable it be re-examined in the future. Figure 6 shows the above mentioned topics concerning the pair reversibility-irreversibility of the Fiscal Compact effects.

Figure 6

The break on the track to enter the structure in order to provide the irreversibility

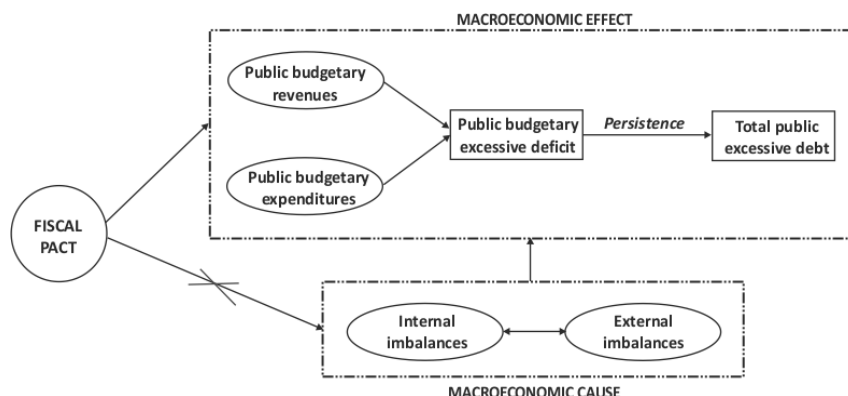


(b) Cause and effect in the excessiveness „production”

The excessive deficit (of the public general budget or of the public total debt) could work like a sui-generis cause of the macroeconomic imbalances (internal or external). Although, at the conceptual level, an excessive deficit could be considered as a species of the genus called excessive imbalance, one can easily show that, at the functional level, the excessive imbalance lead to the excessive deficit. In such context, the correction mechanism provided by the Fiscal Compact addresses the re-establishing of the macroeconomic equilibrium by adjusting the excessive deficit, so, it addresses the effect, but not the cause. Based on arguments delivered at the point (a) above, it comes we can have reversibility of the adjusted excessive deficit as the following result: since the economic/financial structure of the system in case was not been changed by the impulse from the Fiscal Compact, then this structure has held its potential to generate, perpetually, the excessive imbalances, so excessive deficits. This is another point which could be re-examined in the future. Figure 7 visually shows these short considerations.

Figure 7

The break of transmission channel of the Fiscal Compact impulse towards the structural causes



3.4. The asymmetry

Concerning the functional asymmetry of the Fiscal Compact I will examine two issues: a) the symmetry (as the Pact provides) of the thresholds and correction rates could lead, in fact, to an asymmetry of the effects involved; b) the desired differentiation of the thresholds/tunnels of alert must be operated not between the euro zone member states and the non-euro zone member states, but taking into consideration the starting points of all member states (the road until the re-balancing).

(a) The cause symmetry could lead to the effect asymmetry

The functional asymmetry of the Fiscal Compact can be analysed both at its impulse level (a cause having its origin within the Pact), and at the effect level of the impulse. In my opinion, the asymmetry at the impulse level can (probably, must) be accepted, with a condition: the asymmetry of the impulse (cause) must have the potential to diminish, on medium term, the asymmetry of the effects. So, no matter if the impulse is symmetric or asymmetric, it is acceptable if, and only if, on medium term, it leads to a diminishing or to eliminating of the effect asymmetry.

In the case of the Fiscal Compact, we have both symmetries of the impulse (cause) which can lead to asymmetries of the effect, and asymmetries of the impulse (cause) which can lead to symmetries of the effect. Both situations are possible as a result of ignoring the context in which a national economy stands at the moment of Fiscal Compact applying. For example, it is possible, by applying of the symmetrical provision concerning the target of null or positive balance of the public budget, to generate a pro-cyclical effect on an economy in recession or depression. So, the symmetry of the impulse can generate an asymmetry of the effect because the

impulse is not adjusted based on the cyclical position²² of the given economy.

(b) The asymmetry of the impulse must not depend from the euro zone membership

The Fiscal Compact distinguishes some causal measures of intervention (of impulse) in the deficits or imbalances management by the membership in the euro zone. Apart from the fact that this differentiation maintains the suggestion on the two speeds of the European construction (an undesirable position, except the case in which this differentiation introduces a positive discrimination for the member states under the European average), it could have actual consequences directly on the target concerning the diminishing/ eliminating the excessive deficits or imbalances. This possibility is generated by the fact that, at the European Union level, neither the „block” of the euro zone member states, nor the „block” of the non-euro zone member states are homogenous sets of states. On the contrary, inside the „blocks”, the economic and social discrepancies can be greater and more relevant than the discrepancies between the two „blocks”. So, in my opinion, the asymmetry of the impulse proposed by the Fiscal Compact should take into consideration rather the criterion of the starting point of every member state, than the membership to euro zone. The asymmetry of the impulse generated by the Fiscal Compact must also be adjusted towards the ratio between the „speeds” of reaching the public structural budgetary deficit²³, on the one hand, and the public cyclical budgetary deficit, on the other hand. Depending on the financial structure, and, more generally, on the institutional structure of every member state, it is possible the gap between the moment when the structural budgetary deficit ceiling is reached, and the moment when the total (conventional) budgetary deficit ceiling is reached, be very different from state to state. This means the member states will have very different possibilities to use the public budgetary deficit as economic growth source at the same impulse generated by the Fiscal Compact (for example, at the same value of the budgetary structural deficit ceiling). For example, if in the state A the budgetary structural deficit ceiling is reached before the budgetary conventional deficit (established by the Maastricht Treaty) is exhausted, and in the state B the budgetary conventional deficit is reached before the budgetary structural deficit is exhausted, then the state B will take an advantage (we can call this advantage as budgetary advantage) from this symmetry of the Fiscal Compact impulse, because it will can spend more public money than the state A, so it will can stimulate much more its own economy (at the aggregate level of the internal demand). So, as already above mentioned, theoretically, we have here a sui-generis comparative advantage, but of commercial

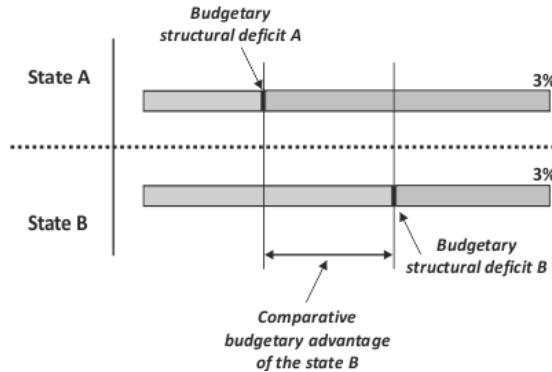
²² I have recently elaborated a macroeconomic indicator (the marginal productivity of the employment, based on a monotonic stable employment impulse) in order to quantify the cyclical position of a national economy, but this idea will not be developed more here.

²³ The public budgetary structural deficit is generated by the discretionary decisions of the government concerning the public revenues and expenditures, while the cyclical budgetary deficit is generated by the economy functioning itself. Of course, such a delimitation is quite ambiguous, because a public discretionary decision has not only direct impacts (i.e., generating budgetary structural deficit), but also indirect impacts (especially if the discretionary decisions as a whole lead to a new institutional structure of the economic and financial system), that produces budgetary cyclical deficit. In fact, rigorously, this differentiation of the ways to generate budgetary structural or cyclical deficit, should be valid only within a given annual economic cycle, because, on the medium term, the causalities pass from a side to another, as already mentioned.

nature (like the Ricardo's comparative advantage), but of budgetary nature.²⁴ Figure 8 visually describes this idea.

Figure 8

Emergence of the comparative budgetary advantage



4. Some concluding remarks

- The correction mechanism in the Fiscal Compact should be unique or, at least, should contain unique grids to personalize the moment, the intensity, the duration, etc., for the correction procedures. This implies, inter alia, to create a fiscal authority at the EMU level.
- Should imagine institutional devices that be triggered simply by automatic verification of the alert indicators. This leads to the concept of fiscal and budgetary automatic stabilizers.
- A new category of indicators should be introduced (aside the two existent) in the alert mechanism, called „*stable propensity to financial crises*“, aimed to measure, inter alia, the gap dynamics between the real economic flows and the nominal economic flows.
- The sustainability should be explicitly integrated into the alert and correction mechanisms.
- Maybe the alert mechanism should be focused not only on the gaps (of deficit, or of imbalances) but also on the propensity to such gaps.
- The excessive imbalance procedure should be more analytical developed, in order to address much more the structural causality of generating the deficits.

²⁴ The economic theory could (or should) examine more profound this effect of the budgetary advantage at the public general budget level, because it can introduce new aspects concerning the fiscal-budgetary competitiveness. Thus, we have not only a fiscal competition, but also it seems we have a budgetary competition.

- The rates of correction applied to excessive deficits should be directly proportionally correlated with the degree of exceeding an established benchmark, according to an accepted scale, but not to be constant (1/20).
- The correlation of the budgetary structural ceiling should be made not only with the degree of the public finance sustainability, but also with the cyclical position of the given economy.
- The differentiation of the alert thresholds should be correlated with the „distance” of a given member state from the real economic convergence stage (i.e., accepting of the path dependence).

References

- Azoulai, L., Maduro, M. P., Witte, B., Cremona, M., Hyvarinen, A., Kocharov, A., Abdaliat, A. (2009). Another Legal Monster? An EUI Debate on the Fiscal Compact Treaty. European University Institute, September.
- Bird, G., Mandilaras, A. Will Europe's Fiscal Compact Help Avoid Future Economic Crises?. University of Surrey, DP 12/12.
- Creel, J., Hubert, P., Saraceno, F. (2012). The European Fiscal Compact: A Counterfactual Assessment. – *Journal of Economic Integration*, vol. 27, N 4, pp. 537-563, December.
- Dehousse, R. (2012). The "Fiscal Compact": legal uncertainty and political ambiguity. – *Notre Europe*, N 33.
- Fabbrini, F. (2013). The Fiscal Compact, the „Golden Rule”, and the Paradox of European Federalism. – *Boston College International and Comparative Law Review*, vol. 36, pp. 1-38.

**ВЛИЯНИЕ НА
МЕЖДУНАРОДНИТЕ
ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ**

СЪВРЕМЕННИТЕ КОНЦЕПЦИИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ И МОДЕРНИЗАЦИЯТА В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ЕС И АЛТЕРНАТИВИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Татяна Хубенова-Делисивкова¹

Икономическият растеж и разкриването на „постове“ за неговото стимулиране е проблематика в дневния ред на съвременното развитие на България, която е в унисон с тенденциите в глобален мащаб за всички групи страни, независимо от степента на тяхното развитие. Глобалната финансова криза от август 2007 г. като първа глобална криза за XXI век нанесе дълбоки поражения както на световната икономика, така и отделните страни. Сравненията по всички основни показатели за икономическа активност и за синхронност в проявленията на Глобалната криза между държавите потвърждават, че на съвременния етап за всяка отделна държава е по-трудно да „стъпи на крака“ при наличието на продължителна глобална рецесия и стагнация (Reinhart, Rogoff, 2013; Barro, 1997).

Оценките на различни автори недвусмислено потвърждават, че по отношение на тежестта на последиците от Глобалната криза са надхвърлени всички следвоенни „рекорди“ на спад, забавяне на стопанския растеж и стагнация на международната икономика, което прави преходът към растеж по-труден. Преодоляването на кризисните последици неизбежно е свързано не само със съживяване на стопанския растеж в средносрочна перспектива, но и с търсене на дългосрочни решения за стопанското развитие.

В този контекст съвременните концепции за икономическия растеж, които могат да подкрепят избора на по-добри подходи за стимулиране на растежа на българската икономика могат да бъдат охарактеризирани в три основни направления: 1) концепции за модела на икономическия растеж, цикличността на икономиката и предизвикателствата на излизането от кризата; 2) концепции за факторите на растежа и политиките за неговото стимулиране и 3) концепции за модернизацията на икономическото развитие като устойчива цел на растежа.

Като държава-член на ЕС България е зависима от основните тенденции, които

¹ Татяна Хубенова-Делисивкова е проф. д-р в Институт за икономически изследвания на БАН.

характеризират икономическото състояние на Съюза: спад на темповете на икономически растеж и влошаването на конкурентоспособността му през последното десетилетие. Според главния икономист на МВФ О. Бланшард по принцип за целия следвоенен период „икономическият растеж в Европа може да се квалифицира като „догонващ растеж, който се основава предимно на подражанието, но не на предимство на собствени иновации в технологичното развитие“ (Blanchard, 2004, р. 3-26). Редица други изследвания потвърждават, че този тип растеж е поддържан и от начина на регулирането на пазарите на факторите на производството в ЕС, доколкото чрез регионалната интеграция се създават дългосрочни условия за гарантиране на фирмените позиции на вътрешните пазари на ЕС предимно чрез ограничаване на външната конкуренция (Blanchard, Giavazzi, 2003; Cacciatores, Fioriz, 2010).

На съвременния етап пазарите на ЕС не могат да бъдат изолирани от международната конкуренция и досегашният модел на подкрепа в ЕС на европейските фирми не гарантира чрез интеграционните регулации поддържане на международната конкурентоспособност, поради което този модел вече не може да устои на чуждестранната конкуренция. Значителна част от идеите за необходимостта от промяна в модела на растежа в ЕС са дискутирани в началото на новото хилядолетие и стимулират промяна в Лисабонската стратегия и преосмисляне на политиките на ЕС в областта на растежа и конкурентоспособността.² Стратегията Европа 2020 се концентрира върху постигане на целите за модернизация на растежа и засилване на неговата приобщаваща роля в социално-икономически план за заетост, иновации и благоденствие. Трудностите по стимулиране на икономическия растеж на страните от ЕС, обаче, не само се увеличиха с кризисните процеси от 2008 г. досега, но се забави и преходът към нови политики на растежа. В този контекст съвременните теоретически концепции очертават възможности и алтернативи на политиките на растежа в ЕС, за които дискусията на база на глобалните тенденции относно практическата насоченост на тези политики е много актуална.

Съвременните теории за растежа: в търсене на причините за забавянето на растежа

Сред съвременните концепции, които дават оценка на отражението на Глобалната криза върху икономическия растеж придобива влияние концепцията за «Новата нормалност» (New Normal) (Gross, 2009). Разгърнатата ѝ формулировка е предложена от ръководителя на американската инвестиционна компания PIMCO през май 2009 г. Оценката е, че в глобален мащаб под въздействие на факторите на намаляване на кредитната експанзия, търговския протекционизъм и връщане към по-голяма регулативна намеса протича промяна

² Важни нови насоки за растежа в ЕС са представени в доклада на „мозъчния“ тръст на А. Сапир, като се обръща внимание на необходимостта от рестартиране на Лисабонската стратегия на ЕС за повишаване растежа и конкурентоспособността (вж. Sapir, 2003).

в модела на икономическия растеж. Тя се изразява със съчетаването на диливъридж (deleverage), ограничаване на глобализацията (deglobalisation) и пререгулиране (re-regulation) на пазарите от страна на държавата. Към признаците на «новата» нормалност се отнасят: забавянето на стопанския растеж в сравнение с предходното десетилетие, високите показатели на безработица, изострянето на дълговите проблеми на макро- и микроравнище, волатилност на международните пазари и по-нататъшни структурни промени в глобален мащаб към многополярен свят с изместване от периферията към центъра на развитие на страни с възникващи пазари начело с Китай. Забавянето на темповете на растеж на Китай от над 10% в 2010 г. на по-малко от 8% през 2012 г. също направи актуална дискусиата за бъдещата динамика на растежа във връзка с ребалансирането на китайската икономика след период на високи темпове на капиталонатрупване и динамичен ръст на износа (Eichengreen, Perkins and Shin, 2012). Въпросът е дали „новата“ нормалност за Китай е темп на растеж от 7-8% средногодишно или по-нататъшното забавяне на растежа е неизбежно предвид и на свиването на търсенето в световната икономика (Lardy, Pettis, 2012).

Забавянето на икономическия растеж намира конкретно тълкуване според концепциите на основните школи на съвременната икономическа теория. Неокласическата теория за растежа обосновава забавения растеж при дълбочината на кризата с *тезата за намаляващата възвръщаемост на капитала* при нарастване на неговото натрупване, т.е. за зрелите икономики са неизбежни по-ниски темпове. При презумпцията, че увеличаването на капиталовите инвестиции има временно и преходно въздействие върху икономическия растеж, представителите на това направление обръщат внимание на факта, че с нарастването на капиталонатрупването икономиката преминава към относително по-ниски средносрочни темпове на растеж. Според неокласическия модел на Р. Солоу и Т. Суан темповете на растежа могат да се повишат чрез увеличаване на производителността на труда, повишаване на заетостта и подобряване на технологичното равнище на производството (Solow, 1956; Swan, 1956, Solow, 1957). Неокласическата теория оспорва тезите на посткейнсианската теория и критикува модела за икономическата динамика на Р. Харод и Е. Домар, с който за пръв път в следвоенния период се аргументират измененията на темповете на икономически растеж в зависимост от нормата на спестяване и от производителността на капитала.³ При настоящата криза, която предизвика връщане към кейнсианската политика на стимулиране на съвкупното търсене в редица развити страни, основната критика на неокласиците по отношение на този модел се свежда до проблемите на въздействието върху цикличността на икономиката, които в кейнсианската теория на съвкупното търсене се „изглаждат“ чрез бюджетния мултипликатор и принципа на акселерацията. Наред с това критиците считат, че в посткейнсианството не се прави разлика между икономически растеж и икономическо развитие и се постулира, че развиващите се страни би следвало

³ Моделът на икономическата динамика е създаден от Рой Харод и Е. Домар, които независимо един от друг разработват идеята за зависимостта на растежа от труда, спестяванията, инвестициите и капиталонатрупването (вж. Harrod, 1939; Domar, 1946, p. 137-147).

да заемат капитал от външни източници, за да стимулират растежа. По този начин според неокласиците въпросът за *ендогенния характер на вътрешните спестявания* като фактор на растежа се счита за недооценен и проблемите на стимулиране на растежа чрез предлагането в икономиката остават нерешени.

Различията в подходите на неокласическата теория и на неокейнсианството имат актуално значение в съвременната дискусия за разкриването на *източниците и факторите на стопанския растеж* в отделните страни. В съвременните концепции има подчертан интерес към *ендогенността на спестяванията* и подчертава зависимостта на растежа от *екзогенния технически прогрес*. По принцип съчетаването на вътрешни спестявания с технологически прогрес позволява по-голяма динамика на прехода към по-високи темпове на растеж. Първоначално с появата си неокласическите модели на растежа предполагат пряка връзка между темпа на вътрешните спестявания и растежа, но при презумпцията за затвореност на икономиката. Д. Кас и Т. Купманс (Cass, 1965; Koopmans, 1965) доразвиват модела на Солоу-Суан с анализа на Рамзи (Ramsey, 1925) за оптимизиране на потреблението. Този модел на съвременния етап на отвореност на икономиките е инструментален за обвързване на анализа на растежа с влиянието на потреблението върху вътрешните спестявания, но при отвореност на икономиките и възможност от заемане на чуждестранни инвестиции от външните пазари. Моделът на Рамзи, Кас и Купманс (Ramsey – Cass – Koopmans) има за цел да обясни дългосрочния растеж, а не колебанията на икономическия бизнес цикъл. Вътрешното потребление се изменя според от текущите промени в търсенето. Като поставят акцент върху изследването на *вътрешните спестявания като фактор на стопанския растеж*, съвременните представители на неокласическата теория обръщат внимание, че нормата на спестяванията в отделните страни е съществен, но различен по влияние фактор на растежа.

Трябва да се има предвид, че емпиричните и теоретични изследвания на взаимовръзката между спестяванията и растежа дълги години не потвърждават голяма зависимост между тях. При това, връзката между вътрешните спестявания и растежа на практика не се приема като най-важна, не само поради презумпцията за отворена икономика, при която *чуждестранните спестявания като инвестиции могат да са заместител на вътрешните спестявания* при финансиране на вътрешния капитал. Факт е, че глобализацията универсализира модела на развитие на националните икономики на основа на „парадокса на богатството“, т.е. стимулиране на потреблението, но не за сметка на нарастване на нормата на спестявания, а на основа на залога на бъдещия доход за обслужване на дълговете по кредити, включително към чужбина. По този начин за съвременния етап в най-новата икономическа история вниманието се измести от ролята на вътрешните спестявания към *оценка на отвореността на икономиката* и възможностите за привличане на спестяванията на други страни под формата на *чуждестранни инвестиции*.

Проблемите на *въздействието на финансиализацията на икономиката върху растежа* заемат важно място в икономическата теория със смяната на

кейнсианството с неокласическата парадигма от 80-години на двадесети век и досега поради силната зависимост на икономиките от финансовите пазари. Във връзка с преодоляването на Глобалната криза на фокус са в теоретико-приложен план са концепциите за „финансовия акселератор“, доколкото целта е чрез количествени облекчения за предлагане на ликвидност да се излезе от „порочния кръг“ на зависимост между низходящите ценови трендове на финансовите пазари и кризата на реалния сектор (Korinek, 2011; Bernanke, Gertler, Gilchrist, 1996, p. 1-15; Krishnamurthy, 2010, p. 1-30). Наред с това се отчита ролята на финансовите кризи и увеличението на тяхната честота. В периода от 1970 до 2013 г. има наблюдавани над 400 финансови кризи (Claessens, Kose, Laeven, Valencia, 2014). Кризите настъпват след „балонизиране на икономиките“, което протича също с определена честота като „подем и срив“ на икономиките. За разкриване на ефектите и хода на бизнес цикъла от „балонизирането“ на икономиките като част от механизма на кризите заслужава внимание парадигмата на Киндълбъргър-Мински, която се използва от редица автори, за да се докаже, че финансиализацията поставя икономиките в зависимост от „порочен кръг“ (Kindleberger, 2000; Minsky, 1972, p. 97-136; Minsky, 1982, p. 12-29). С анализа на финансиализирания капитализъм се формира и важно направление на съвременната му критика от икономически и морално-етични предпоставки (Montgomerie, Williams, 2009, p. 99-107).

Според Р. Солоу „балоните“ в икономиката са били в състояние да генерират благосъстояние в последните години, но това не продължава дълго. Кризисните последици са устойчиви и според него са „налице 5 години след официалния край на последната рецесия, но нито в САЩ, нито в ЕС – още по малко в Япония – не са в състояние да възобновят пълно натоварване на капацитета на икономиките (Solow, 2014, p. 16). Тази продължителна слабост е потвърждение на идеята за устойчива стагнация. Според проф. О. Бланшард финансиализацията се охарактеризира като дейност, свързана с „тъмни ъгли“ на икономиката, които не могат да се прогнозират добре. Той предлага се да се модифицират бенчмарк-моделите, т.е. динамичните стохастични модели на общото равновесие (dynamic stochastic general equilibrium (DSGE)) models), които се използват за тестване на сценарии на алтернативни политиките растеж, за да се отчита по-добре влиянието на финансовия сектор върху икономиката (Blanchard, 2014).

Съвременните концепции акцентират върху *анализа съществените различия по отделни страни съобразно ролята на вътрешните спестявания*. С нарастването на потреблението в страните със средно равнище на доходите спестяванията, насочвани към инвестиции относително намаляват и има забавяне на растежа (Eichengreen, Park, Shin, 2013). При това зависимостта на растежа от насочването на спестяванията в инвестиции, които дават стимули за растеж е проблем на избор на оптимизация за целите на развитието (Spear, Young, 2011). Анализите доказват, че производителността на труда в развитите и по-голямата част от развиващите се държави не са се сближили много през последните 50 години, но има редица успели страни, които са повишили нормите на вътрешните си спестявания и съответно темповете на стопански растеж са повишени. На примера на Япония и югоизточноеазиатските страни се

потвърждава тезата за наличие на тенденция към сближаване на доходите с равнището на доходите на развитите страни за сметка на ускоряване на стопанския растеж по модела на Солоу-Суан включително чрез насочване на вътрешните спестявания към инвестиции в образованието и техническия прогрес като цяло.

Важно направление в съвременните теории за растежа е свързано с интерпретацията на връзката *между растежа и разрыва между спестявания и инвестиции в отделните страни*. В трудовете на Дж. Айзенман (Aizenman, Pinto, Radziwill, 2007), Е. Прасад (Prasad et.al., 2007) и Ф. Агион (Aghion, Comin, Howitt, Tecu, 2009) е развита концепцията за измерване на зависимостта на стопанския растеж от *разрыва между спестяванията и инвестициите вътре в дадена страна*. Чрез измерване на показатели за *самофинансиране на растежа* за съответната страна емпирично се доказва връзката между темповете на икономическия растеж и разрыва между спестяванията и инвестициите вътре в страната. При този подход се отчита влиянието на минали инвестиции и спестявания в икономиката и на практика се потвърждава връзката между вътрешните спестявания и растежа.

С появата на *ендогенните теории за растежа* в дискусиите за източниците на растежа *в противовес на неокласическите модели на растежа* вниманието се насочи към оценката на общата факторна производителност и нейната роля за растежа, технологичната промяна и иновациите като фактори на растежа. Теориите за ендогенния растеж поставят акцент върху необходимостта да се насърчава технологичната промяна, като обръщат внимание на нарастването на капитала и на производителността на труда (Barro, 1989, p. 263-273; Eichengreen, Park, Shin, 2013; Romer, 2011, p. 101-149). Според *ендогенните теории се приема, че нарастването на капиталонадрупването не води непременно към намаляване на възвръщаемостта на капитала*. Взаимовръзките са по-сложни и зависят от типа и характера на инвестициите на капитал, в т.ч. като нематериални инвестиции, обусловени от технически и технологически прогрес (Romer, 1994). Теориите за ендогенността на икономическия растеж насочват вниманието към аналитичната оценка на фактори на растежа, свързани с иновациите, иновативния капацитет на отделните нации, както и издръжката на провеждането на конкретни модели на икономически растеж чрез стимулиране на иновациите. Независимо от това *ендогенните модели за растежа не могат да обяснят различията в темповете на растеж между източноазиатските страни, от една страна (които имат висока норма на вътрешни спестявания и високи темпове на растеж) и от друга страна, останалите развити и нововъзникващи икономики, които имат по-ниски темпове на растеж и по-ниска норма на вътрешни спестявания, като най-често зависят силно от чуждестранни спестявания и инвестиции*.

С усилията за преодоляване на ефектите на Глобалната криза отново се възобновява интереса към емпирични изследвания на *инструментите за стимулиране на икономическия растеж*. По думите на Р. Бароу „За да бъде траен интересът към растежа, както това бе в предходни периоди, аз вярвам, че успехът на емпиричното равнище е много важен. Доколкото различията в

дългосрочните темпове на растеж имат толкова важен ефект върху равнищата на благоденствие, то успехът на този вид емпирични изследвания явно е не само от академичен интерес.” (Eichengreen, Park and Shin, 2012, p. 42-87). Забавянето на стопанския растеж на съвременния етап е проблем както за развитите страни, така и за бързоразвиващите се нововъзникващи пазарни икономики. Емпиричните изследвания доказват, че при страни със среден доход на глава от населението забавянето на относително по-високите темпове на растежа в сравнение с развитите страни е неизбежно, макар че може да протече на етапи, а не изведнаж (Eichengreen, Park, Shin, 2012).

В перспектива се очертават нови рискове от забавяне на растежа в глобалната икономика, свързани с *„капана“ за намаляване на растежа за страни със средно равнище на доходи*. Забавянето на растежа, обаче, е по-малко вероятно в страни, където населението има сравнително високо равнище на средно и професионално полувисше образование и където високотехнологичните продукти заемат сравнително висок дял в износа (Eichengreen, Park, Shin, 2013).

Важно място в редица съвременни изследвания на растежа заемат изводът за даване на приоритет на инвестициите в образованието поради значимостта му за растежа (Breton, 2013, p. 121; Breton, 2013, p. 1023-1054). Отчита се, че в страни с недостиг на инвестиции в образованието и със значителни финансови ограничения за неговото развитие се наблюдават негативни ефекти за човешкия капитал и и растежът стагнира.

Специално внимание заслужава съвременната проблематика на *условната конвергенция* (сближаване) (conditional convergence) *като процес на „догонване“* чрез по-висок растеж, при който страни с възникващи пазари и развиващи се страни могат да се доближат до равнището на доходите на развитите страни, ако имат по-високи от тях норми на спестявания. Конвергенцията е условна, защото равнищата на съотношенията на труда и капитала към производството на един зает зависят от нормата на спестявания, от темпа на нарастване на населението и съответната производствена функция, т.е. характеристики, които се различават по отделни страни. На съвременния етап концепцията за *условната конвергенция*, която произтича от модела на Солоу-Суан има важно значение за сравнителния анализ на страни и региони в света.

Проблемите на конвергенцията, която се основава на „догонването“ чрез стопански растеж поставят акцента върху таксономията „център-периферия“. В рамките на ЕС тя придоби нови измерения след последните кръгове на разширяване. В академичния и политически дебат за ефектите на Глобалната криза и Европейската суверенна криза разликите между страните от „центъра“ и тези от „периферията“ на ЕС имат нарастващо значение за измерване на дълбочината на кризата вътре в самия ЕС. За преодоляване на Европейската суверенна дългова криза са наложени строги, но според изследване на МВФ предозирани първоначално рестриктивни мерки спрямо страните от Еврозоната в криза от Южна Европа, които имат трудности със съживяването на растежа и управлението на задлъжнялостта си. Страните от „ядрото“ на Еврозоната, които

проведоха за собствена сметка извънредните мерки за овладяване на кризата във финансовия си сектор и за преодоляване на Глобалната криза, провеждат неомеркантилистична политика, която им позволи сравнително по-добро макроикономическо развитие, положителни темпове на растеж, по-висока заетост и излишъци по текущата сметка на платежния баланс.

При тези условия проблемите на конвергенцията на страните от Централна и Източна Европа към „ядрото“ страни в ЕС чрез „догонване“ чрез по-висок растеж се усложняват в резултат на кризисните процеси в последните години. Влошени са тенденциите както при сравнение на темповете на растеж (β конвергенция), така и при сравнение на обличаването на равнището на доходите (σ -конвергенция). България е страната с най-ниско равнище на БВП на глава от населението сред новите страни-членки от Централна и Източна Европа. За периода 2008-2012 г. страната ни отбелязва темп на икономически растеж от -0.88%, което е по-голямо понижение в сравнение с усреднения общ показател за растежа на 10-те нови страни-членки на ЕС за същия период (0.88%). Спадът на икономическия растеж за България в периода 2008-2012 г. е значителен при сравнение с показателя за темпа на растежа на страни като Полша (3.03%), Словакия (1.19%) и Чехия (-0.19%) (Eurostat, 2014). Чехия макар и със забавен темп на растеж вече се отнася към групата на страните със средно равнище на доходите, което е резултат от растежа ѝ като по-зряла икономика през целия период на прехода към пазарна икономика.

За цикличността и модела на икономическия растеж

В глобален мащаб се наблюдават значителни изменения в характера и формите на средносрочна и краткосрочна цикличност като флуктуации в реалния обем на съвкупното производство (търсене и предлагане). Те се разглеждат като три вида колебания: колебания на растежа, цикли на растежа или икономически цикли. Редица изследователи като В.Зарновиц аргументират тезата, че „циклите на икономическия растеж“ са много по-разнообразни като проявление от „бизнес циклите“ (Zarnowitz, 2002). Това дава основания на други автори да представят циклите на растежа като „относително нова концепция за бизнес цикъла“. Известно е, че концепцията за „цикъла на растежа“ е разработена през 60-те години на XX век. Значителни приноси за разработването на тази теория имат трудовете на Р. Гудуин и неговият модел за изследване на краткосрочното проявление на циклите на растежа, както и трудовете на Р. Харод, Е. Хансен, Н. Калдор и др. Според Пол Кругман към един обособен цикъл на растежа се отнасят периодите, в рамките на които се обхващат и редуват намаляващи и повишаващи се темпове на растеж на БВП. При това обаче в траекторията на икономическата динамика според Рой Харод не е безусловно да има само поредица от цикли на растежа (Harrod, 1973). Възможно е тези цикли на растежа да не следват един след друг, а между тях да се формират и традиционни икономически цикли и нерегулярни колебания на растежа.

В условията на продължилите кризисни процеси и рецесията с «двойно дъно» от 2010-2012 г. вниманието на икономическите изследвания се насочва към динамиката на икономическия растеж, която включва както циклични, така и нерегулярни (нециклични) краткосрочни колебания на темповете на БВП. За ЕС е характерно, че цикличността на растежа е съществено повлияна от ефектите както на Глобалната криза, така също и на Европейската дългова криза. При това необходимостта да се прогнозираят повратните точки в бизнес цикъла и да се предскаже амплитудата на измененията в БВП около тези повратни точки придобиват все по-важно значение в условията на несигурност за излизане от стопанската рецесия и доминиращата тенденция на ниски темпове на растеж. В литературата се отчита важността на тенденцията в прогнозните оценки да се подценяват систематично както дълбочината на рецесиите, така и силата на оживлението и възстановяването. Например силата на оживлението в Еврозоната е недооценено през 2010 г., което е видно от прогнозните експертни оценки за средногодишният темп на растеж на реалния БВП на Еврозоната за 2010 г.⁴ Тенденцията към забавяне на прехода към по-високи темпове на икономически растеж се очертава като доминираща за ЕС и за световната икономика и търговия според прогнозите за 2015-2016 г. (вж. табл. 1).

Таблица 1
Темп на растеж на БВП (%) и темп на нарастване на световната търговия (%)

БВП	2013	2014*	2015*	2016*
САЩ	2.2 (1.9)	2.1 (2.8)	3.1 (3.1)	3.1 (3.1)
ЕС21*	0.0 (0.0)	1.1 (1.4)	1.6 (1.6)	1.9 (1.7)
Япония	1.5 (1.5)	1.1 (1.3)	1.2 (1.2)	1.2 (1.1)
Китай	7.7 (7.7)	7.0 (7.0)	7.0 (7.0)	6.0 (6.0)
Русия	1.3 (1.3)	0.0 (0.5)	0.5 (1.0)	1.5 (2.0)
Света		3.8	5.1	5.4
Световна търговия	3.2 (3.2.)	4.8 (4.8)	5.1 (5.4)	5.4 (5.5)

* ЕС-21 включва страните от Еврозоната, Швеция, Дания и Великобритания.

* Данните за 2014г., 2015г. и 2016г. са прогнозни по оценки на МФВ, ОИСР и ЕК на ЕС.

Факторите на икономическия растеж и предизвикателствата на "иновационната пауза"

Глобалната икономическа криза обуслови проявите на сериозни дисбаланси на формираният се през периода 1990-2008 г. модел на икономически растеж на световната икономика. На дневен ред на съвременния етап е *преходът към нов модел на икономически растеж*, за който придобиват значение три групи въпроси: 1) по-нататъшното интегрирано развитие на световните пазари на стоки, услуги, работна сила и капитали. Глобализацията поставя пред световната икономика предизвикателствата, свързани с международната

⁴ Прогнозите се правят на основа на емпиричния анализ на агрегираните данни от анкетите под егидата на «Консенсус икономикс» в ЕС за 25 държави между 1990 и 2013 г.

мобилност на факторите на производство.⁵ 2) измененията във факторите на икономическото развитие, в т.ч. ресурсообезпечеността на растежа.⁶ Понижаването на общата факторна производителност на труда (като ефективност на труда и капитала) извежда на преден план песимизма за продължаване на забавянето на растежа. 3) институционалната промяна и естеството на икономическата политика са много важни като резултат от въздействието върху икономическия растеж чрез регионалните групировки и новата роля на глобалното управление чрез глобалните икономически и финансови институции.

Съвременните емпирични изследвания отделят особено внимание на характеристиките на измененията в производителността на труда и стопанския растеж, които се наблюдават при дифузията на иновациите, изключително динамичната международна капиталова мобилност, както и проявите на макроикономическа волатилност и нестабилност вследствие на конкуренцията и начините на регулиране на пазарите чрез държавната намеса. Голяма група изследователи се основават на сравнителния анализ на измененията в производителността на труда в главните развити страни (Г-7), на някои страни-отличнички в развитието като скандинавските страни, както и страните от Еврозоната като „ядро“ на ЕС. *Концепциите за общата факторна производителност на труда* са в духа на ендегенните теории на растежа, но по думите на Филип Агион те насочват вниманието към преосмисляне и нов дизайн на растежа (Aghion and Howitt, 2006, p. 269-314; Aghion and Howitt, 2009; Aghion and Howitt, 1998). Те в крайна сметка акцентират върху въпроса каква е ролята на държавата за повишаването на конкурентоспособността на икономиката и как да се разграничи държавата с „намаляващи функции“ от така наречената „подходяща“ държава, за реализация на новия модел на растежа. Според Ф.Агион правителствата на държавите имат три функции: на макроикономически регулатор, инвеститор и гарант за социалния договор. Във връзка с Глобалната криза се утвърждава тезата, че прекаленото дерегулиране не позволява на държавата да се справи с преодоляването на кризата и ниските темпове на растеж. По този начин чрез прилагане на Шумпетериански модел на растежа има връщане към парадигмата на Шумпетер, според която иновациите са функция на предприемача, но „разходите и ползите“ от предприемаческите инвестиции трябва да се формират от политиката на правителствата и от институциите, които трябва да осъществят институционалната промяна, но и да гарантират устойчивост на развитието и да ограничават макроикономическият волатилност (Abramovitz, 1986, p. 385-406).

⁵ Например някои страни задълбочават демографската си криза поради емиграция или трудова миграция, с което намаляват човешките ресурси като фактор на растежа и др. Разнообразни форми на трангранична мобилност на труда значително влияят върху реструктурирането на пазарите и обуславят неравновесието на търсенето и предлагането на различните видове пазари като пречка за растежа на отделни страни и стимули за приемащите страни.

⁶ Аргументът е, че съвременната „вълна“ на информационни технологии иновации не може да доведе до такова увеличение на производството за подобряване на благосъстоянието, както това се е случвало на предходни етапи на технологическото развитие в миналото (с двигателите с вътрешно горене, електрификацията и урбанизацията). Доводът за продължителен застой ще бъде валиден, дори ако сценарият за забавените темпове не са реализира (Solow, 2014).

Ендогенните концепции за растежа акцентират и върху избора на насоките на капиталонатрупване в модели, които отразяват натрупването на капитала (Andrews and Criscuolo, 2013). В търсенето на по-висок растеж се обръща внимание на *природния капитал*, доколкото недостатъчното *инвестиране в природния капитал* не само намалява темповете на растежа, но влошава растежа и дори води до по-нататъшен спад. Чрез новите подходи за оценка на природния капитал се прави важна стъпка към прехода към модели на устойчив растеж (Spence, 2014, p. 17).

Ако в концепцията за икономическия растеж според „новата нормалност“ се акцентира върху забавянето на растежа поради ефектите на Глобалната финансова криза, високата задлъжнялост и трудностите по управлението ѝ, то по отношение на развитието на реалния сектор песимизмът за бъдещото развитие има друга обосновка. В тази връзка придобива значение концепцията за т.нар. *„иновационна пауза, която свързва настоящия етап на развитие на световната икономика с изчерпването на потенциала на предходното поколение технологии“* за широко приложение” и намаляване на растежа на производителността на труда.

Теоретично основание за „иновационната пауза“ е технологическият подход към обяснението на дългите цикли на икономическото развитие (дългите вълни на Н. Кондратиев), предложена още в края на 1970-те години от Г. Менш. Дори в условията на най-голяма популярност на теорията за дългите вълни през 80-те години на XX век тази теория търпи силна критика поради липса на емпирични доказателства. Със съвременната теория за иновационната пауза не се дава обяснение на ролята на иновационните кластери. След като концепцията за дългите вълни под влияние на емпиричните доказателства в края на 80-те и началото на 90-те години остава в периферията на икономическите изследвания, опитите за обяснение на световното икономика с тази теория не се развиват по-задълбочено.

„Иновационната пауза“ като концепция се свързва и с теориите, които търсят обяснение на парадигмата за модернизацията на стопанското развитие на редица бързоразвиващи се икономики, които като нови центровете на растежа придават особено значение на иновациите и тяхното стимулиране и оползотворяване.

В продължение на теориите за циклите на икономическия растеж емпиричните изследвания се насочват към изследването на флукуациите на производителността на труда и оценка и обяснение на *възходящите и низходящи трендове на производителност на труда*. „Прекъсвания“ на възходящия тренд на производителността на труда се дължат на шоковете на предлагането, но също и на промени в икономическата политика като структурни реформи в реалния сектор, търговска либерализация и др. „Втората вълна“ на увеличение на производителността на труда се свързва с навлизането на информационните и компютърни технологии в САЩ като страна лидер от 80-те години на XX с последващата дифузия на тези иновации в други страни. Доказва се, че има прекъсване на възходящия тренд на производителността на труда в

САЩ в средата на 90-те години, както и на низходящия тренд на производителността на труда за страните от Евроразоната в края на 90-те години на XX век. Глобален низходящ тренд на производителността на труда се наблюдава веднага след кризата от 2007 г. в САЩ. Анализите на измененията на производителността на труда, макар и правени с различни теоретико-методологически подходи доказват по неоспорим начин, че „прекъсванията“ в низходящия и възходящ тренд на производителността на труда за ЕС и САЩ са сходни. Честотата на „прекъсванията“ във възходящия тренд на производителността на труда става по-голяма за развитите страни, докато за новоиндустриалните държави тази „честота“ е по-рядка и те имат по-устойчиво възходящо развитие на производителността на труда. За новите страни-членки на ЕС от Централна и Източна Европа е характерно, че производителността на труда съществено се повлиява от дълбочината на политически и институционалните промени, които не гарантират добра устойчивост на промените към пазарна икономика.

По-оптимистичен възглед за повишаването на общата производителност на труда е *концепцията за реиндустриализация*, според която на съвременния етап следва да се очаква значително намаляване на интензивността на промишления аутсорсинг в развиващите се икономики от страна на развитите страни, както и повишаване на дела на обработващата промишленост в БВП на тези страни (най-напред в САЩ и страните от ЕС като самоспасение от загубата на конкурентоспособност на световните продуктов пазари под натиска на бързо развиващите се икономики начело с Китай). Тази концепция води началото си от 80-те години с възгледите на социолога А. Етциони, но възкресна в началото на последното десетилетие и понастоящем се възприема от ЕС като приоритет в индустриалната политика на Съюза.

Заедно с тезата за реиндустриализацията в годините на „голямата умереност“ на растежа в Евроразоната (1999-2005 г.) се появиха и *концепции за националния егоизъм*, който трябва да подкрепя националните предприятия--лидери на световните пазари чрез държавна политика и скрити форми на интервенции. Макар че самият факт на връщането на обработващите индустрии от развиващите се обратно в развитите страни може да се дължи на повишаване на стойността на работната сила в развиващите се страни, съживяването на промишлените производства в развитите страни може да доведе до по-добър ефект за световната икономика чрез по-висок растеж. Основният проблем на забавянето на растежа за развитите страни в крайна сметка е ненадоварването на капацитета на техните икономики и влошаването на възможностите за подобряване на доходи и благосъстояние (Solow, 2014, p.16).

Парадигмата за модернизация: нови проблеми пред връзката модел на икономическо развитие и стопански растеж

Парадигмата на модернизацията, която отразява идеите за „модернизационната“ трансформация на изостанали страни и общества и

свързаните с това механизми и инструментариум заема основно място сред идеите относно политиката на развитие (Rostow, 1960; Harrison, 1988). При това за повечето концепции относно модернизацията, като присъщи на политиката на „развитие“ е характерно голямо разнообразие от подходите на теоретическа интерпретация и практическо осъществяване.

Трактовката на развитието като „модернизация“ включват по необходимост и тезата за икономическото развитие. Тя е теза, която не изключва политически, социални и културологически аспекти на модернизационните трансформации, но не заема непременно приоритетно значение в хода на модернизацията. Например известна е тезата на Нобеловия лауреат Амартая Сен, че в общества, които са поразени от бедността, най-напред е необходимо да се предприемат социални реформи и едва след това да се премине към икономически реформи (Sen, 1970). Икономиката на благоденствието се насочва към измерване на ефектите от политиката на развитие върху благоденствието на хората. Изследването на А. Сен „Колективният избор и социалното благоденствие“ насочва вниманието на научните среди към анализа на основните потребности на хората и тяхното задоволяване. Предлаганите и приложените на практика от А. Сен методи за измерване на бедността дават важни практическо-приложни идеи на властите, които се борят с преодоляването на бедността, която се задълбочава в съвременните общества поради растящото неравенство.

В по-новите етапи на развитие на модернизационната парадигма се изхожда от тезата, че дори при наличие на икономически растеж в конкретни страни, поради дефицита на демокрация, както и наличие на социални неравенства и нарушаване на човешките права, „пропастта“ между бедността и богатството нарастват. Това пречи на икономическия растеж и забавя развитието. Подобни общества се нуждаят от модернизация, за да се противодейства на бедността и да се преразпределят по-справедливо ефектите на икономическия растеж (Joshi).

Разграничаването между по-ранните от съвременните трактовки на модернизацията се охарактеризира от някои автори като противопоставяне между *ортодоксалния подход към развитието (базиран на икономическия растеж и преминаването през неговите „стадии“)* (Pieterse, 2010, p. 22) и *алтернативните подходи на модернизацията*, при която са важни социалните критерии за общественото благосъстояние и равнището на достъпа до публични блага, което гарантира устойчивото социално-икономическо развитие (Sachs, 2005).

В условията на бавно преодоляване на Глобалната финансова и икономическа криза проблематиката на модернизацията на съвременните общества с цел преодоляване на разрыва между богатството и бедността вече открито се признава като проблем и на развитите страни, който забавя икономическото им развитие (Stiglitz, 2014). В този смисъл теориите за модернизацията надхвърлят обхвата на политиката за развитие и отразяват и проблематиката на взаимовръзката между системи за икономическо управление и световна икономика.

Принос към социално-икономическите концепции, които повлияват най-силно съвременната политика на развитие в избора ѝ на Целите на хилядолетието за развитие от 2000 г. имат редица бележити икономисти. Видни представители на концептуалистите-теоретици, които се ангажират в разработването на програмите на ООН за развитието са А. Сен, Дж. Сакс и Дж. Стилглиц. Значението на идеите на Дж. Стилглиц за глобализацията, бедността и неравенството в концептуален порядък е съществено. При това неговото познаване на Световната банка в ролята му на вицепрезидент предизвиква по-голямо внимание към реформата в нейната политика от началото на новото хилядолетие.

На основа на задълбочени емпирични изследвания на опита на развиващите се страни от позициите на теорията за публичния избор А.Сен има значителен принос във формулирането на методологията на Доклада за човешко развитие, публикуван като изследване под егидата на ПРООН. Приносът на А. Сен в дефинирането на индикаторите за мониторинг и международно сравнение на неравенствата и бедността позволяват да се разработят важни за политиката на развитие решения с приложно-практическа значимост.

На свой ред Джефри Сакс също има значителен принос в рамките на ООН за дейността по реализация на ЦХР. В труда си „Краят на бедността“ Джефри Сакс диагностицира причините за продължаващата крайна бедност в епохата на голямото богатство и очертава възможностите и предизвикателствата пред света за постигане на Целите на хилядолетието за развитие с междинна оценка през 2015 г. Той показва как ключови международни институции могат да допринесат за бъдещия процес и набелязва конкретните стъпки, чрез които може да се атакува и преодолее бедността. Предложенията за изпълнение на Плана за действие, приет от всички страни (в т.ч. България) за постигане на Целите на хилядолетието за развитие безспорно имат важно значение за напредъка на политиката на развитие. За целта се застъпва и по-нататъшното укрепване на ролята на ООН и мобилизиране на световната наука в интерес на устойчивото развитие.

Като важно направление на модернизационната парадигма на съвременния етап е разкриването на спецификата на еволюцията на **източноазиатския модел на икономическо развитие** и успехът на тази група страни в поддържането на високи темпове на икономически растеж дори в условията на Глобалната криза. В началото на 90-те години на XX век проф. П. Кругман направи извода, че този модел се базира само на евтината работна ръка, без да има друга специфика (Krugman, 1994). Много изследвания и самия ход на историята опровергават това твърдение. Моделът на растежа в източноазиатските страни претърпя значително развитие в последните две десетилетия от първоначалния си вид на експортна ориентация, подкрепяна от държавата. На основа на значителния теоретико-приложен и прагматичен политически интерес изясняването на новите аспекти на модела несъмнено потвърждават иновативността на приоритетната ролята на пазара и държавата

като регулатор в модернизацията на икономическото и социално развитие.⁷ На съвременния етап като последица от Азиатската финансова криза от 1998-1999 г. съществени черти на източноазиатския модел на развитие вече принадлежат на историческото минало, доколкото в разглежданите страни се засилват пазарните тенденции и ролята на конкуренцията за сметка на намаляване на патерналистичните отношения между държавата и предприятията.⁸ На преден план за тази група страни изпъква ролята на международната им специализация и обмен, както и износът на капитали и производства, доколкото те са свързани по много начини с други държави и междудържавни отношения (Park, 2007, p. 711-723). Сами по себе си тези взаимозависимости значително влияят върху икономическата динамика на сътрудническите си страни. Това, което в миналото са назовава "комплексна взаимозависимост", сега се концептуализира като по-усложнена система от „мрежови взаимозависимости“ и глобални партньорства, които са силен фактор за стопанския им растеж.

Промените в източноазиатския модел на стопански растеж са в основата на водещите позиции на Китай и страните от Югоизточна Азия в световната икономика (вж. фиг. 1). От началото на Глобалната криза приносът на ЕС към растежа на световния БВП рязко спада и все още не е възстановено предкризното равнище от 2006 г.

В контекста на съвременните концепции за модернизацията на икономическото развитие заслужава внимание реализацията на сътрудничеството на страните от БРИКС (Бразилия, Русия, Индия, Китай и ЮАР). Отличителните черти на това обединение са както следва: 1) трансконтиненталността на икономическото сътрудничество при липсата на доминиращи конфликти от икономически, политически и териториален характер, което създава предпоставки за балансирани и равноправни отношения между участващите страни; 2) общност на интересите на участващите държави от развитие на активна и целенасочена подкрепа за създаване и устойчивост на средния бизнес и средната класа като една от ключовите предпоставки за социално-икономическо устойчиво развитие, както и активна интеграция във всички области на глобалните процеси в условията на динамични промени в развитието на многополярността на световната икономика; 3) висока ресурсна обезпеченост на глобалното обединение на най-бързо и активно развиващите се страни в света като важна предпоставка за по-нататъшен икономически растеж; 4) огромен реален потенциал за по-нататъшен икономически растеж на страните от БРИКС на основа на инвестиции и висока норма на капиталонатрупване в реалния

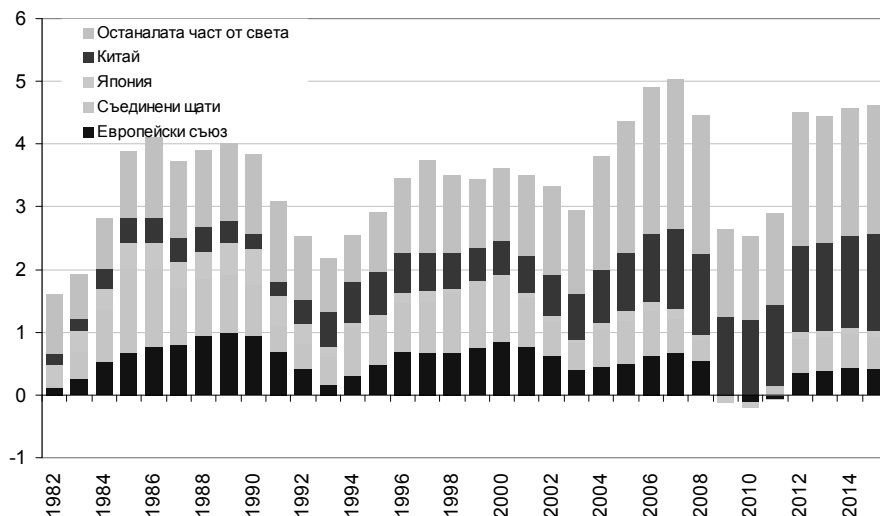
⁷ Известна теоретична интерпретация на източноазиатския модел, основаваща се на анализа на опита на японската икономика принадлежи на японския учен Мураками. Той разграничава три основни черти на модела: пазарна конкуренция, основана на частна собственост; промишлена политика, провеждана от държавата за създаване на отрасли, с които се дава предимство на водещи отрасли в международната специализация на икономиката; и политика на преразпределение на доходите, насочена към намаляване на неравенството и смекчаване на шокове, свързани със структурните преобразования в икономиката (Murakami, 1992).

⁸ Трябва да се има предвид, че не всички горепосочени черти на модела в цялост са приложени напълно от отделните страни. Но развитието на пазарите и конкуренцията, съчетано с участието на държавата във формирането на международната специализация на националните икономики са характерни за всяка отделна страна от Югоизточна Азия.

сектор, съчетани с укрепване на финансовата устойчивост и социалната стабилност в страните от БРИКС.

Фигура 1

Принос за растежа на световния БВП, изчислен на базата на паритета на покупателната способност (% , подвижни средни стойности за три години)



Източник: МВФ. (октомври 2010). Световната икономическа перспектива.

На основа на модернизационната парадигма икономическият растеж на Китай и сътрудничеството страните от БРИКС поставят въпроси за многополярността на съвременната международна икономика. Според официалните международни прогнози към 2050 г. обемът на икономиката на страните от БРИКС по номинална стойност ще надхвърли общият размер на икономиките на най-богатите страни в света (Голямата Седморка).⁹

Перспективите за икономическия растеж в ЕС и изводите за България

Дискусията за бъдещето на растежа очертава три групи мнения. Първата група автори допускат, че светът влиза в период на дългосрочна стагнация не на последно място и поради погрешния избор на политиките. Втората теза е, че периодът на динамичен растеж е приключил, тъй като съвременните

⁹ По показателя за БВП на глава от населението, изчислен по паритет на покупателната способност страните от БРИКС се намират в общия „пояс“ на развиващите се страни при сравнение с развитите страни по данни на МВФ (World Economic outlook 2011).

нововъведения имат по-малък ефект от технологичните промени в миналото. Третата теза доказва, че световната икономика има голям потенциал за ускоряване на растежа. За реализацията на този потенциал могат да допринесе развитието, базирано на знанията и иновациите, съгласуваността на политиките и икономическата динамика на страни, които увеличават приноса си в световния БВП и в световната търговия.

Като се държи сметка на трудностите по преодоляване на стагниращия растеж следните изводи за България са актуални следните изводи:

На първо място, анализът показва, че рисковете от ниски и стагниращи темпове на икономически растеж на Еврозоната и ЕС в средносрочна перспектива като цяло остават. За българската икономика тези рискове неизбежно ще имат негативно влияние и ще наблюдаваме ново отлагане на очакваното страните от „ядрото“ да поемат определено по-значима роля като „локомотив“ на растежа в ЕС.

За стимулиране на растежа на българската икономика ще *имат значение вътрешните спестявания и съчетаването им по ефективен начин с усвояването на европейски средства и фондове* като най-важният външен източник за финансиране на растежа.

На второ място, в контекста на модернизационната парадигма на развитието България е изправена пред необходимостта да се *инвестира в образованието, иновациите и в технологическия прогрес*. Те са предпоставка за по-ефективно развитие при значително подобряване на качеството на човешките ресурси и задържане на „изтичането“ му зад граница.

На трето място, стимулирането на стопанския растеж може да става и за сметка на инвестиции в *природния капитал* и неговото използване. Предстои да се обърне внимание на стратегията на България за бъдещо развитие на основа на преосмислянето на инвестициите в природния капитал като например природни залежи и водни ресурси, както и в инфраструктурата.

На четвърто място, Средносрочните рискове, свързани със забавените темпове на растеж, забавеното увеличаване на заетостта, недопотреблението и несигурното възстановяване на частните инвестиции дават основания да се оценява ЕС като натоварен с риска да повтори модела на икономически растеж на Япония през последните две десетилетия.¹⁰ „Японизацията“ на модела на растежа намира израз в проявлението на характерните за японската икономика в посочения период стагнация на инвестициите (особено на частното

¹⁰ В периода 1995-2002 г. средногодишният темп на растеж на реалния БВП на Япония е едва 1.2%. Това е най-ниският темп сред промишлено развитите страни от Г-7, които имат съответно следните темпове на приръст на реалния БВП средногодишно: Великобритания (2.7%), Германия (1.4%), Канада (3.4%), САЩ (3.2%), Италия (1.8%), Франция (2.3%) и усредненият показател за Еврозоната (2.2%). Япония отбелязва темп, който е по-нисък и в сравнение с останалите големи страни-членки на ОИСР, в т.ч. Австралия (3.8%), Испания (3.3%), Корея (5.3%), Мексико (2.6%), както и спрямо усреднения показател общо за страните от ОИСР (2.7%).

капиталонатрупване), съчетано със стагнация на разпологаемите доходи на домакинствата и съответно ниското равнище на тяхното потребление (Callen and Ostry, 2003). Ускоряването за растежа в България се откроява ясно като необходимост от стимулиране чрез реформи на институциите и подобряване на техния капацитет за реализацията на националните стратегии за модернизация на развитието.

References

- Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead and falling behind. – *Journal of Economic History*, N 46, p. 385-406.
- Aghion, P., Askenazy, P., Bournès, R., Cette, G. and Dromel, N. (2009). Education, Market Rigidities and Growth. – *Economics Letters*, N 102, Iss. 1, January, p. 62-65.
- Aghion, P., Comin, D., Howitt, P. and Tecu, I. (2009). When Does Domestic Saving Matter for Economic Growth?. – *Harvard Business School Working Paper N 09-080*.
- Aghion, P., Howitt, P. (1997). *Endogenous Economic Growth*. Cambridge MA: MIT Press.
- Aghion, P., Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aghion, P., Howitt, P. (2006). Joseph Schumpeter Lecture Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework. – *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, Vol. 4 (2-3), 04-05, p. 269-314.
- Aghion, P., Howitt, P. (2009). *The economics of growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aizenman, J., Pinto, B. and Radziwill, A. (2007). Sources for financing domestic capital-Is Foreign Saving a Viable Option for developing countries?. – *Journal of International Money and Finance*, 26/5, p. 682-702.
- Andrews, D. and Criscuolo, C. (2013). *Knowledge-Based Capital, Innovation and Resource Allocation*. – OECD Economics Department Working Papers, N. 1046, Paris: OECD Publishing.
- Barro, R. J. (1989). New Classicals and Keynesians, or the Good Guys and the Bad Guys. – *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES)*, Vol. 125, N III, p. 263-273.
- Barro, R. J. (1997). *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge MA: MIT Press.
- Barro, R., Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic growth*. New York: McGraw-Hill.
- Bernanke, B., Gertler, M., Gilchrist, S. (1996). The Financial Accelerator and the Flight to Quality. – *Review of Economics and Statistics* 78 (1), p. 1-15.
- Blanchard, O. (2004). The Economic Future of Europe. – *Journal of Economic Perspectives*, p. 3-26 (French version in "L'Europe ne va pas si mal", *En Temps Reel*, Juin 2004, p. 12-50).
- Blanchard, O. (2014). Where Danger Lurks. – *Finance & Development*, September 2014, Vol. 51, N 3.
- Blanchard, O., Giavazzi, F. (2003). The Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. – *QJE*, 118-3, August 2003, p. 879-909.
- Breton, T. R. (2013). The role of education in economic growth: Theory, history and current returns. – *Educational Research* 55 (2), p. 121.
- Breton, T. R. (2013). Were Mankiw, Romer, and Weil Right? A Reconciliation of the Micro and Macro Effects of Schooling on Income. – *Macroeconomic Dynamics* 17 (5), p. 1023-1054.
- Cacciatore, M., Fioriz, G. (2010). *Macroeconomic Effects of Product and Labor Market (De) Regulation: The Long and Short of Reforming Europe*. Bank of Italy April 2010.
- Callen, T. and Ostry, J. D. (eds.). (2003). *Japan's lost Decade; Policies for Economic Revival*. Washington, D.C., International Monetary Fund.
- Claessens, S., Kose, M. A., Laeven, L., Valencia, F. (2014). *Financial Crises: Causes, Consequences, and Policy Responses*.
- Domar, E. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment. – *Econometrica* (2), p. 137-147.
- Eichengreen, B., Park, D. and Shin, K. (2012). When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China. – *Asian Economic Papers* 11, p. 42-87.
- Eichengreen, B., Perkins, D. and Shin, K. (2012). *From Miracle to Maturity: The Growth of the Korean Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press for the Harvard Asia Center.
- Eichengreen, B., Park, D., Shin, K. (2013). Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap. – *NBER Working Paper N 18673*, January 2013.
- Eurostat. (June 2014).

- Feldstein, M. and Horioka, C. (1980). Domestic savings in International Capital Flows. – *Economic Journal*, 90, p. 314-2011.
- Gross, W. (2009). On the "Course" to a New Normal. – PIMCO Investment Outlook, September 2009. <http://www.pimco.com/en/insights/pages/gross%2520sept%2520on%2520the%2520course%2520to%2520>.
- Harrison, D. The sociology of Modernization and Development.
- Harrod, R. (1973). *Economic Dynamics*. London: Macmillan.
- Harrod, Roy F. (1939). "An Essay in Dynamic Theory". *The Economic Journal* (193): 14–33.
- Joshi, S. Theories of development: Modernisation vs dependency, <http://www.infochangeindia.org/index/php>
- Kindleberger, C., Manias, P. (2000). *Panics, and Crashes: A History of a Financial Crisis*. 4th edition. New York: John Wiley & Sons.
- Korinek, A. (2011). Systemic risk-taking: Amplification effects, externalities, and regulatory responses. – ECB Working Paper N 1345.
- Krishnamurthy, A. (2010). Amplification Mechanisms in Liquidity Crises. – *American Economic Journal* 2 (3), p. 1-30.
- Krugman, P. (2013). The New Growth Fizzle. – *New York Times*, August 18, 2013.
- Krugman, P. (1994). The Myth of Asia's Miracle. – *Foreign Affairs*. 73 (6).
- Lardy, N., Pettis, M. (2012). Lardy vs. Pettis – Debating China's Economic Future. – *Wall Street Journal*, <http://blogs.wsj.com/chinarealtime/2012/11/02/lardy-vs-pettis-debating-chinas-economic-future/>.
- Minsky, H. P. (1972). Financial Instability Revisited: The Economics of Disaster. – Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism 3, p. 97-136.
- Minsky, H. P. (1982). The Financial Instability Hypothesis: Capitalistic Processes and the Behavior of the Economy. – In: Kindleberger, C. P., Laffargue, J.-P.(eds.). *Financial Crises: Theory, History, and Policy*, p. 12-29. Cambridge: Cambridge University Press.
- Montgomerie, J. and Williams, K. (2009). Financialized Capitalism: After the Crisis and Beyond Neoliberalism. – *Competition and Change*, 13:2, p. 99-107.
- Park, Ki Seong. (2007). Industrial Relations and Economic Growth in Korea. – *Pacific Economic Review* 12, p. 711-723.
- Pieterse, J. N. (2010). Development Theory: Deconstructions/Reconstructions. p. 22.
- Prasad, E., Rajan, R. and Subramanian, A. (2007). Foreign Capital and Economic Growth. – NBER Working Paper N 13619.
- Reinhart, C., Rogoff, K. (2013). *This time is different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press.
- Romer, D. (2011). *Endogenous Growth. Advanced Macroeconomics* (4th ed.). New York: McGraw-Hill. p. 101-149.
- Romer, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. – *The Journal of Economic Perspectives* 8 (1).
- Rostow, W. W. (1988). *The Stages of Economic growth: A Non-Communist manifesto*. Cambridge, 1960.
- Sachs, J. (2005). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. Penguin Press.
- Sapir, A. (2003). An Agenda for a growing Europe. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, July 2003.
- Sen, A. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*.
- Solow, R. (2014). Secular Stagnation Affluent Economies Stuck in Neutral. – *Finance & Development*, September 2014, Vol. 51, N 3, p. 16.
- Solow, R. (2014). Secular Stagnation: Affluent Economies Stuck in Neutral. – *Finance & Development* September 2014, p. 16.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. – *Quarterly Journal of Economics* (1), p. 65-94.
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. – *Review of Economics and Statistics* (3), p. 312-320.
- Spear, E. S. and Young, W. (2011). MD Dialog on: Optimum Savings and Optimal Growth: the Cass-Malinvand – Koopmans Nexus. – Working papers, Bar Ilan University, Department of Economics.
- Spence, M. (2014). Inclusiveness: Enabling and Adapting to Developing Economy Growth. – *Finance and Development*, IMF, September 2014, p.17.
- Stiglitz, J. (2014). The Price of Inequality: How Today's Divided Society endanger our future. W. W. Norton and Company, N.Y. London.
- Swan, T. W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. – *Economic Record* (2), p. 334-361.
- Zarnowitz, V. (2002). Time Series Decomposition and Measurement of Business Cycles, Trends and Growth Cycles. – NBER, p.2, <http://www.nber.org/papers/w8736>.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯТА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В ЕВРОПА: ИЗВОДИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Искра Христова-Балканска¹

„Европа трябва да възроди значението на промишлеността си през XXI век”²

1. Причини и последствия от структурните изменения в европейската индустрия

Главните причини за реиндустриализация в Европа се коренят в следвоенното развитие на европейската промишлена политика наложило значителни структурни изменения в преработвателната промишленост. Намаляването на дела на индустрията в БВП на повечето от развитите икономически европейски страни, и като процент на добавената стойност, води до свиването на заетостта в определени отрасли, явление, което в макроикономически план въздейства върху равнището на икономическия растеж на страните от Европа. Още през 80-те години, този процес се определи като „деиндустриализация” на европейската индустрия.

Няколко теоретични концепции обясняват същността на това явление развиващо се в европейската преработвателна промишленост. Концепцията за „деиндустриализация” на икономиката на развитите икономически европейски държави възниква, когато започва западането на трудово интензивните индустрии и част от тежката индустрия в развитите европейски държави, както и постепенното намаляване на работните места поради изнасянето на тези производства извън основните индустриални центрове. Някои от тези производства бяха ликвидирани. След сключването на двустранни споразумения за свободна търговия между развитите европейски и редица развиващи се държави през 80-те и 90-те години на XX век, повечето от трудово интензивните производства бяха изнесени извън границите на развитите европейски държави. Европейските производители се възползваха от ниските разходи на единица труд в развиващите се страни и от по-ниския стандарт на живот там. Това е периодът в който се говори за деиндустриализация,

¹ Искра Христова-Балканска е проф. д-р в Институт за икономически изследвания, e-mail: iskrachristova@abv.bg.

² Европейска Комисия.

изразяваща се чрез закриването на работни места в трудово интензивните сектори на преработвателната промишленост на Европа. В икономическата литература се очертаха четири възможни хипотези за причините на деиндустриализацията през 80-те и 90-те години. Първо, в този период намаляването на преработвателната промишленост и на заетостта в тежката индустрия е ясно очертана тенденция на развитие, но въпреки това съществуват съмнения дали свиването на индустриалното производство в трудово интензивните отрасли и намаляването на работните места се дължи на циклични икономически фактори или придобива постоянен характер. Второ, нарастването на относителния дял на услугите в БВП на държавата е постоянно действащ фактор, както и намаляването на заетостта в индустриалните сектори, въпреки това западноевропейското производство нараства. Трето, има намаляване на износа на стоки на преработвателната промишленост при съответно нарастване на вносните стоки, което предполага нарастването на дефицитите на търговските баланси на развитите европейски страни, както и нарушаването на равновесието на външотърговските отношения. Независимо от изказаните хипотези „деиндустриализацията” не се превърна в особено важен икономически проблем за европейската политика и практика, защото в тези години се извършваше значително реструктуриране на индустрията и внедряване на енергоспестяващи технологии.

Основните причини за сравнителното намаляване на ролята на тежката индустрия отразяват влиянието на рестриктивните икономически политики в Европа, които бяха свързани и с приоритетите на европейската промишлена политика през 90-те години. Тези политики бяха насочени към въвеждането на енергоспестяващи технологии, към въвеждането на съвременни форми на управление на компаниите и търсенето на нови пътища за увеличение на ефективността и печалбите на компаниите. Влиянието върху структурата на европейската индустрия в дългосрочен аспект има различно измерение в сравнение с краткосрочните временни циклични неравновесия, като отражението на спекулативните тенденции, нас възникват шокове в плащанията или тези на финансовия пазар. Промените в технологиите и придобиването на нови умения и форми на управление на производството на едни и същи стоки при по-високо равнище на производителност на труда поставиха нови изисквания относно структурирането на индустрията на основата на високотехнологични оборудвания. Разнообразяването на структурата на произвежданите стоки и услуги са също отражение на изменението в предпочитанията на потребителите, както и на производното търсене на междинни стоки и услуги, което на свой ред поражда необходимост от нови производства като създаването на нови непознати до този момент продукти. В зависимост от специализацията на производството и производителността на труда, както и от влиянието на редица други фактори от вътрешен и външен характер, някои сектори на производството се развиват по-успешно от други, което изменя относителния дял на определени производства в икономиката на страната или региона. Ето защо даден тип производство не се развива единствено по възходяща линия. В редица страни, определени индустрии се закриват поради влиянието на редица причини и на тяхно място не възникват нови съвременни производства (област Валония Белгия. Някои от държавите

остават с производствени сектори с по-нисък потенциал на растеж и ориентирани към трудово интензивни производства.

Впоследствие след 2000 г. въпросът за „деиндустриализацията“ на европейската промишленост отново излиза на преден план във връзка с дейното участие на европейските производствени предприятия в операции на сливания или на придобивания на дялов капитал на чуждестранни компании с произход главно от страни извън ЕС. Съществена причина за „деиндустриализацията“ е интернационализацията на производствената и бизнес дейност на европейските компании, съпроводена с необходимостта от реструктуриране на производствените сектори на развитите икономически страни членки на ЕС. Европейските компании увеличават печалбите чрез свиването на производствените разходи чрез делегализиране на производства или на части от него главно на нововъзникващите пазари. Нарастването на трансграничните операции, извън пределите на Европа, наложи преосмислянето на стратегическата и организационната структура на фирмите. Локализирането на дадено производство или бизнес зад граница (известно като офшоринг (offshoring) позволи на европейските компании да разширят възможностите за внос и износ. Износът на производство или аутсорсинг (outsourcing) или прехвърлянето на някои нерентабилни производства и услуги към задгранични контрагенти, които извършваха същата дейност при по-ниски разходи на труд доведе до намаляването на работните места в индустрията на Западна Европа.

Структурните изменения в индустрията имат много по-голямо значение, защото влияят на икономическото развитие и растеж на страната и на региона. Върху процеса на „деиндустриализация“ въздействат вътрешно и външно икономически фактори, които са взаимнообвързани. Повишаването на средния темп на производителност на труда и намаляването на вътрешните разходи в производствения сектор позволиха бързия растеж и подобряването на ефективността на европейското производство. (Ravthorn, Coutts, 2013). Процесът на дългосрочни изменения в продуктовата структура и в сферата на услугите доведе до подобряването на икономическата структура на страната, до развитието на отрасли в промишлеността за производство на стоки с по-висока добавена стойност и до по-благоприятното съотношение между факторите на производство труд и капитал. Деиндустриализацията се влияе също от различната специализация на страните в Европа. Например, индустриалният сектор на Германия остава по-значителен в сравнение с този на Великобритания, където специализацията е в сферата на услугите.

Важен фактор, който влияе осезателно върху деиндустриализацията е глобализацията, защото осъществяват преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) от европейските компании на нововъзникващите пазари допринесоха за изграждането и развитието на индустрията главно на страните от Азия (например Южна Корея, Китай), което промени посоките на движение на международната търговия по посока Юг-Север. Индустриализирането на редица развиващи се страни позволи постепенното им израстване като основни производители на промишлени стоки и главни търговски партньори на големите европейски компании.

За периода 1997-2007 г. относителният дял на добавената стойност на сектора индустрия на страните-членки на ЕС се намали с 3.2%. За сметка на индустрията, нараства относителния дял в добавената стойност на услугите в икономиката на страните от ЕС и по-специално на финансовите услуги, на търговията с недвижими имоти, на други видове услуги, чийто дял в добавената стойност нараства в споменатия период с 3.3%. Динамично изменящите се икономически, търговски и технологични условия в Европа са едни от главните причини, които измениха европейската индустрия и намалиха относителния ѝ дял в БВП. Това донякъде обяснява защо европейските компании свиха производството в рамките на ЕС.

2. Опитите за преодоляване на деиндустриализацията от страна на институциите на ЕС

Европейските институции търсят изход за преодоляването на ефектите от „деиндустриализацията“ чрез нови ефективни източници за развитие на европейската индустрия като основната идея е, че динамичното развитие на реалния сектор е най-сигурната основа за повишаването на икономическия растеж в страните членки на ЕС. Основен приоритет е повишаването на ролята на европейската промишлена политика и подобряването на конкурентоспособността на европейските компании на основата на внедряването на научно-технологични иновации и нарастването на заетостта в индустрията.

Новата европейска индустриална политика на Европейската Комисия или „реиндустриализирането“ на ЕС намира израз в изпълнението на следните приоритети, които целят изпълнението не само на непосредствените задачи на Европа 2020, но също така тези, които са насочени към по-нататъшното развитие на европейската промишленост. Първият приоритет е стимулирането на търсенето в Европа на европейски индустриални стоки, както и насърчаването и концентрирането на вътрешните и външните инвестиции в индустрията. Вторият приоритет цели преодоляването на спада на работните места в европейската индустрия чрез развитието на нови високо производителни и ефективни производства. Третият приоритет е развитието на стратегически важни за икономиката на страната и региона икономически отрасли като тяхното финансово и инвестиционно развитие се стимулира на държавно и на европейско равнище. Ограничава се прилагането на концепциите на саморегулиране на търсенето и предлагането чрез пазарните механизми във връзка с неолибералните концепции, които преобладаваха в европейската промишлена политика в предишен период.

Новата индустриална политика съгласно основните концепции на развитие на Европейската Комисия следва да протича на отделни етапи, като тя се разпространява чрез обнародването на поредица от решения (ЕК, 2005, 2009, 2011A, 2011B, 2012, 2013, 2014A, 2014B). Преди икономическата криза Европейската Комисия препоръчваше хоризонталния подход на промишлена

политика, съгласно, която индустриалната политика съдържа общи икономически дейности, които са еднакви за всичките отрасли на преработвателната промишленост, включително и за тези от тях, които са неконкурентоспособни. За разлика от хоризонталната, вертикалната промишлена политика дава възможности за съсредоточаването към поддържането на определени отрасли и структуроопределящи компани, които са конкурентоспособни на външните пазари и са ориентирани към нови високо технологични производства. Целенасочената подкрепа за индустрията е насочена към улесняването на дейността на европейските компании чрез подобряването на конкурентоспособността на европейските промишлени предприятия на основата на нова стратегическа търговска политика; чрез намаляването на транспортните разходи, чрез подпомагането на достъпа на европейските компании до различни задгранични дестинации и други политики. Във връзка с това Европейската Комисия препоръчва съвместното прилагане на хоризонталната и на вертикалната индустриална политика, за да се създадат условия за развитието на приоритетните индустриални отрасли чрез нови базови технологии.

На следващия етап Европейската Комисия ще се опита да съчетае националните програми за индустриално развитие с политиките на ЕС, насочени към подобряването на конкурентоспособността на европейските компании. Във връзка с това политиката на ЕС е ориентирана към интегрирането на индустриалните политики на страните членки на основата на коопериране в областта на макроикономическата, регионалната, енергийната и други политики. Това са и целите, които са залегнали в стратегията „Европа 2020“, насочена към постигането на умен, и устойчив икономически растеж.

На третия етап се развиват идеите и политиките, насочени към по-нататъшното индустриално развитие на Европа, а именно, изграждането на „зелена“, енергийно спестяваща индустрия, на намаляването на вредните емисии с 80 до 95% към 2050 г. Утвърждаването на принципите на „зелената“ индустрия няма да е лесно, защото страните членки на ЕС трудно преодоляват в икономически план старите приоритети в тяхното промишлено производство. Концепцията за развитието на индустриалната политика е ясна, но изпълнението на поставените цели изисква цялостно структурно реорганизиране на производството и управлението на компаниите в индустриалния сектор.

3. Някои възгледи относно реиндустриализацията в България

Въпросът за «реиндустриализация» седи и пред българската промишленост, въпреки че в тази област предстои разрешаването на редица проблеми, както специфични за България, така и свързани с влиянието на кризата. Неблагоприятните тенденции в макроикономическото развитие на България на по-ранни периоди, както и намаляването на броя на индустриалните предприятия и на заетостта в индустрията за сметка на нарастването на

сферата на услугите изцяло изменени отрасловата структура и общото място на промишлеността в националната икономика.

Въпреки закриването на редица производства на тежката и леката индустрия, делът на българската индустрия в брутната добавена стойност (БДС) е сравнително висок процент от БВП в сравнение с други страни от ЕС. Понастоящем делът на индустрията съставлява 30% от брутната добавена стойност (БДС) и 25% от БВП (коректив 17%). Преработващата промишленост в България дава по-висок дял в общата брутна добавена стойност на икономиката на България в сравнение със средния процент на дела на преработващата промишленост в БВП на ЕС-27.

Подобно на другите икономики от ЕС, българската икономика беше сериозно засегната от икономическата криза. Тя повлия отрицателно върху динамичните процеси и структурните изменения в българското промишлено производство. Отрицателната тенденция се засилва от паралелните шокови ефекти и ограничения, произтичащи от членството на страната в ЕС и от адаптивните реакции на производството, потреблението и националното стопанство по време на кризата. Отражението на кризата се усеща през 2009 г. когато БДС спада, общият индекс на цените на производител са ниски, както и цените по вноса и износа. Неблагоприятен фактор е нарастването на безработицата, което показва, че икономическата активност продължава да е ниска. БВП на глава от населението, който е показател, отразяващ нивото на икономическата активност показва, че Румъния е с 50%, а България е на дъното на класацията с 53% по-нисък от средния БВП на глава от населението за ЕС-28. След спадът на ПЧИ по време на кризата, те нарастват постепенно в преработвателната промишленост, като през 2012 г. чуждите инвестиции в промишлеността достигат почти половината от привлечените ПЧИ в страната (табл. 1).

Таблица 1
Изменение на макроикономически показатели в реалния сектор на България

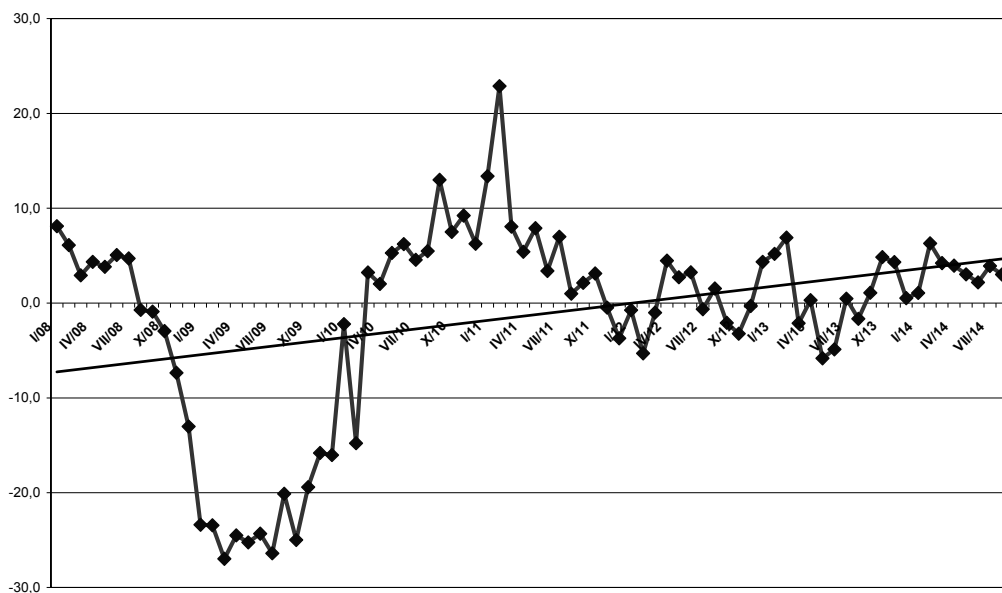
	2009	2010	2011	2012	2013
БДС ¹	-2.8	0.8	2.3	-0.4	1.2
ОИЦП ²	-6.6	8.7	9.4	4.2	-1.6
ИЦИЗС ³	-14.4	10.9	5.0	12.0	-3.9
ИЦВНС ⁴	-8.7	4.6	8.5	2.2	-4.0
ПЧИ ⁵	-9.02	47.06	21.31	46.40	33.57
Безработица %	9.1	9.2	10.4	11.4	11.8
СМРЗ в евро ⁶	304.5	324	343	365.5	404
БВП на глава от населението в евро	3500	3500	3700	3700	3800

1. БДС – Брутна добавена стойност (годишен реален темп на изменение, %)
2. ОИЦП – Общ индекс на цени на производител (изменение, %)
3. ИЦИЗС – Индекс на цени на износа на стоки (изменение при база средногодишни цени на предходната година, %)
4. ИЦВНС – Индекс на цени на вноса на стоки (изменение при база средногодишни цени на предходната година, %)
5. ПЧИ – Преки чуждестранни инвестиции в преработващата промишленост като част от общите ПЧИ (%).
6. СМРЗ – Средно месечна работна заплата (евро).

Източник: БНБ, НСИ.

Фигура 1

Процентно изменение на индексите на промишленото производство (спрямо съответния месец на предходната година), януари 2008 – август 2014 г.



Източник: НСИ.

Фигура 1 красноречиво показва, че промишленото производство в периода след кризата се развива неравномерно, но независимо от временните спадове, индустрията бележи слабо но положително развитие. Това развитие на индустрията е крайно незадоволително на фона на общата нестабилна макроикономическа среда в България. Възстановяването на индустриалното производство е пряко свързано с икономическото и финансово възстановяване на главните търговски партньори от ЕС.

Реиндустриализацията, в контекста на концепцията на Европейската Комисия, не може да се приложи в България буквално поради различната ѝ индустриална структура в сравнение с тази на европейските страни. България е специализирана в отрасли, зависещи от наличието на евтина работна ръка. Около 1/3 от заетостта в промишлеността на България (38.8%) и една пета (21.7%) от добавената стойност се формира от тези сектори. Основните сектори в тази група са производството на текстил и облекло. Сериозна структурна слабост на българската икономика е, че нарастването на заетостта в българската промишленост през последното десетилетие се дължи основно на увеличаването на работещите в секторите, зависими от евтина работна ръка, като производството на облекла, текстил и мебели. Секторите, зависими от ниските разходи на труд, формират около 30% от износа на България. От друга страна, тя все още е далеч от средните стойности на производителността на труда в ЕС дори в секторите, зависещи от евтина работна ръка. В основните

сектори, развити в България, годишната добавената стойност на един зает е между 3000 и 7000 евро, докато стойностите в ЕС са няколкократно по-високи. С по-нататъшната либерализация на търговията със стоки, произведени от сектори, зависими от евтината работна ръка, българските производители ще бъдат изложени на засилващ се конкурентен натиск от задгранични компании. Поради това очакванията са, че в бъдеще заетостта в тези сектори ще намалява, което налага изпреварващо да се разработят политики и мерки за преквалификация и осигуряването на нов тип заетост на работната сила.

Делът на капиталоемката индустрия в България е с по-висок дял от средните стойности за ЕС. Добавената стойност генерирана от тази група сектори в България представлява 25.2% от общата добавена стойност в промишлеността в сравнение с над 20% за ЕС. Сред тази група сектори са производството на цимент, производството на цветни и благородни метали, където производителността в България, се приближава значително до средните стойности за ЕС – около 50% от нивото в ЕС. Развитието на капиталоемките сектори зависи силно от количеството и качеството на инвестирания капитал. Капиталоемките сектори позволяват висока производителност на един зает поради възможността за значително автоматизиране на производствените процеси. Данните показват, че средната производителност на капиталоемките сектори в ЕС е два пъти по-висока от средната производителност в секторите зависими от евтина работна ръка. Поради тази причина развитието на капиталоемките сектори са важни за осигуряването на по-висок жизнен стандарт в България. Въпреки това, трябва да се има предвид, че по-голямата част от генерираната добавена стойност отива към собствениците на капитала под формата на лихви и дивиденди и една значително по-малка част стига до заетите в сектора. В допълнение тези сектори не са в състояние да генерират достатъчно допълнителни работни места, предвид автоматизацията на процесите. Поради липсата на значими капиталови ресурси в страната, източник на капитали са чуждестранните инвестиции в капиталоемките сектори.

Основният двигател на икономическия растеж и постигането на по-висок жизнен стандарт в развитите държави са секторите, свързани с иновативните промишлени предприятия. В България делът на тези сектори в общата добавена стойност (21.2%) и в заетостта (18.4%) са почти наполовина по-ниски от средните за ЕС. Въпреки това се забелязват положителни тенденции за нарастващата роля на някои от тези сектори.³ България изостава от средните стойности на ЕС в повечето иновативни сектори. Това е очакван резултат предвид ниските нива на разходи за иновации в страната и слабата връзка между образованието, научните звена и бизнеса. В повечето отрасли разликата между производителността на труда в България и средната ѝ стойност за ЕС е над 5 пъти по-висока. Положителен е фактът, че някои иновативни сектори имат

³ Например годишният темп на растеж на добавената стойност за периода 1999-2008 г. в областта на производството на мотоциклети и велосипеди е 47.1%, на компютърни и информационни услуги – 38.9%, на услугите по възпроизвеждане на записани носители – 35.5%, на електронни лампи, тръби и други електронни елементи – 25.1%, на оборудването за контрол на производствените процеси – 24.1%.

по-висок или близък до средния дял в БДС. Други иновативни сектори, в които България има силно присъствие са производството на лекарства и машиностроенето. Делът на тези сектори в износа на страната е съответно около 5 и 8%.

Друг положителен факт е ясно изразената тенденция на увеличение на дела на износа на технологични продукти. Делът на износа им в общия износ на България е около 30%. Износът на технологични продукти от страната бележи лек спад по време на икономическа криза, но през последните две години те нарастват. Иновативните сектори като информационните технологии имат потенциал да създават заетост, да повишават трудовите доходи и БДС. Тяхното развитие зависи също от създаването на условия за привличане на висококвалифицирана работници.

Високата енергоемкост на икономиката ни предполага значителната необходимост от внедряване на енергоспестяващи технологии в страната, затова и този сектор е важен за развитието на икономиката. Предвид тенденцията за застаряване на населението и очертаващото се нарастване на разходите за здравеопазване, технологиите, свързани със здравето придобиват все по-голямо значение. България разполага с потенциал в сферата на здравеопазването и здравословния начин на живот, предвид развитата си фармацевтична промишленост и възможността за производството на здравословни храни. Развитието на българската индустрия е непосредствено свързано с преодоляването на дългосрочното изоставане, независимо от обновяването на някои производства като фармацевтиката и химията. Общите проблеми на българската индустрия идват от вероятното закриване на производства, главно в химическата промишленост, съгласно изискванията за намаляване на вредните емисии (CO₂) от необходимостта за внедряването на нови технологии и иновации, от модернизирането на преработката на суровините, от усъвършенстването и квалификацията на работниците, от търсенето и реализирането на българската продукция на трети пазари.

Друг съществен въпрос пред който се изправя българската индустрия е регулаторната рамка. Регулациите, които следва да са съобразени с изискванията на ЕС, трябва да насърчават и подпомагат, а не да ограничават развитието на индустрията в контекста на решенията на ЕС за хармонизиране на индустриалните политики на страните членки.

България се нуждае от реиндустриализация, но след преосмислянето на подходите в управлението на промишлеността, на показателите за оценяване на резултатността от нейното функциониране – на отрасли, подотрасли, групи икономически дейности. Българската промишлена политика следва да се насочи към въвеждането на иновации и модернизирането на производството и към подобряването на конкурентоспособността на отраслите от промишлеността, които имат най-добър потенциал на развитие и възможности за реализиране на продукцията на външните пазари. Насоката към внедряването на нови високо технологични производства, за които България има конкурентни предимства създава възможности за приближаването на българската индустриална

политика към основните приоритети на развитие на ЕС, очертани в Европа 2020 и към изпълнението на целите на ЕС-28 в по-дългосрочен икономически план, насочени към постигането на устойчив икономически растеж.

Използвана литература

БНБ.

Европейска Комисия. (2010). Интегрирана индустриална политика за ерата на глобализацията. Извеждане на преден план на конкурентоспособността и устойчивото развитие, 28.10.2010, SEC(2010) 1272, Брюксел.

НСИ.

European Commission. (2014A). For a European Industrial Renaissance. COM(2014) 14, Brussels.

European Commission. (2014B). A vision for the internal market for industrial products. COM(2014) 23, Brussels.

European Commission. (2013). European Competitiveness Report 2013: Towards Knowledge Driven Reindustrialisation. Brussels (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrialcompetitiveness/competitivenessanalysis/europeancompetitiveness-report/index_en.htm).

European Commission. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. Industrial Policy Communication Update, Brussels, COM(2012) 582 final.

European Commission. (2011A). Commission Staff Working Paper: Impact Assessment. Energy Roadmap 2050, Brussels, SEC(2011) 1565.

European Commission. (2011B). A resource-efficient Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the 27 European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2011) final. <http://eurlex.europa.eu/>

European Commission. An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. Brussels, COM(2010), 614.

European Commission. Preparing for our future: Developing a common strategy for key enabling technologies in the EU. COM(2009) 512, Brussels.

European Commission. Implementing the Community Lisbon Programme: A policy framework to strengthen EU manufacturing – towards a more integrated approach for industrial policy. COM(2005) 474 final, Brussels, 5.10.2005.

Ravthorn, R, Coutts, K., (October 2013). De industrialization and the balance of payments in advanced economies. Cambridge University, p. 1-35.

FINANCIAL INSTABILITY UNDER THE SPOTLIGHT OF CENTRAL BANKING¹

Adina Criste²

1. Introduction

In the recent decades, the financial system has undergone major changes as a result of carrying out the complex processes of the financial flows liberalization and globalization. One of the most important pillars regarding the financial instability management is the central bank, and the global financial crisis outbreak has generated a number of challenges for central bank activity, including its role in managing the financial instability.

One of the lessons of this crisis is that it is not enough to regard the financial system just as a sum of components (the individual perspective), but as a whole (the systemic perspective). Therefore, macro-prudential policy, one that is designed to handle the instability in the financial system as a whole, has become one of the priorities for the monetary authority - central bank.

The issue of redressing the financial instability has also two dimensions: one is to prevent the imbalances accumulation in the national financial system (i.e. the endogenous fragility) and the other is to adjust the existing imbalances or to eliminate the adverse effects of various shocks (like those which generated the global financial crisis). In the first situation, the best macro-prudential tools are counter-cyclical buffers, created during favourable times and operate as automatic stabilizers in times of financial distress. In the latter case, many of the central bank's instruments, including those of regulation and supervision, can become macro-prudential tools, some of these tools for financial crisis management are: government guarantees provided for bank assets, programs implemented for cleaning up the balance sheets, or capital injection for institutions affected by the crisis.

In order to identify some similarities and differences between central banks of the

¹ This work was supported by the project "Excellence academic routes in the doctoral and postdoctoral research – READ" co-funded from the European Social Fund through the Development of Human Resources Operational Programme 2007-2013, contract no. POSDRU/159/1.5/S/137926.

² Adina Criste is from "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Romanian Academy, Bucharest, e-mail: adina.criste@gmail.com.

European countries, we have selected three European central banks, namely Czech National Bank (CNB), National Bank of Poland (NBP) and the National Bank of Romania (NBR), which has at least three common features:

- similar strategy of monetary policy (inflation targeting),
- Eurosistem candidates,
- flexible exchange rate regime.

Our analysis refers to both the responsibility and involvement in ensuring the stability of the financial system, and the management of the potential risks engendering the financial instability. Thus, based on the general issues related to the central bank's implication in ensuring the financial stability, we approach the subject by a comparative analysis between the selected central banks on the two following matters:

- the way of involving in the financial stability policy governing (the central bank's mandate regarding the financial stability, the degree of involving in supervising the financial systems, the degree of assuming the responsibility for the financial stability, the tools for public communications in this field, the tools for evaluating the financial stability etc.);
- the way of reacting to the building-up of the imbalances in the financial market, meaning the specific instruments application for managing the financial instability episodes.

2. The financial stability policy – a challenge for central banking

There are numerous studies which tackle the relationship between the price stability, as the primary objective of the monetary policy, and the financial stability objective, as a broader one (Borio, 2011). From the studies focused on this direction, are emitted two different opinions. According to one of them, the central bank should have a proactive conduit towards ensuring the financial stability by expanding the monetary policy objective with the financial stability objective (Eichengreen et al., 2011). According to the second opinion, the financial stability is a separated goal, which should be pursued by an institution other than the central bank, thus making the difference between monetary policy and financial stability (Svensson, 2011). From the experience gained in the recent years, the financial stability responsibility is largely considered an essential feature of central banking (BIS, 2009, Smets, 2013). B. Eichengreen et al. (2011) argues that the financial stability should become an explicit mandate of the central banks so as to they have the role for macro-prudential supervision. Thus, in addition to the monetary policy instruments, central banks must also have the tools of the financial stability. According to the authors, this explicit mandate assumes, however, that central banks will gain more authority and independence which give them the right to request and to use information of the

financial institutions. Also, according to the same authors, one of the central bank challenges refers to the transition from the policy of communication oriented towards the influencing of the inflation expectations towards the one that is targeted to the rising the public awareness regarding the potential financial risks.

Along with the stronger awareness and the more proactive attitude against the systemic risk, many countries have given explicit financial stability mandate to their central banks, or have created new institutional arrangements, involving the central bank, for conducting the macro-prudential policy. By 2008, many central banks that had a particular target for the financial stability linked it with the micro-prudential tasks (the banking supervision and the payment systems supervision), but the issue of financial stability was not an explicit objective. There are differences between countries regarding the institutional arrangements towards ensuring the financial stability. For instance, in some countries, this responsibility is directly assigned to the central bank (in New Zealand, Croatia, Serbia), in other countries, it is assigned to an institutional board, central bank being one of these institutions (in the UK), while in other cases (in Sweden), this responsibility is assigned to other authorities, the central bank having no responsibility for macro-prudential policy.

3. Assuming the responsibility for financial stability policy

After the financial crisis outbreak, in mid-2007, it was increasingly imposed the necessity to enforce the central banks' mandates in order to increase the central bank contribution to the financial stability objective.

Until 2013, the financial stability was not an explicit objective stipulated in the Statute of the CNB, although this institution had among its tasks supervising the financial institutions and also contributed to the stability of the financial system, as a whole (thus, there were a macro-prudential approach). Since August 2013, the financial stability objective is explicitly stipulated as an objective related to the new tasks which clearly indicate a macro-prudential character of the central bank policy, as it is provided that the CNB shall work to ensure the financial stability and the safe and sound financial operation of the national financial system. Moreover, some tasks of CNB are reformulated in this direction: setting the prudential policy by identifying, monitoring and evaluating risks to the financial system stability and contribute to the resilience of the financial system in order to prevent or to reduce these risks. It is also stipulated in the updated statute of CNB that it shall cooperate with state authorities in setting the macro-prudential policy.

Likewise, the NBR and the NBP have a legal financial stability mandate. The NBR has an important role for ensuring the financial stability by its capacity of micro- and macro-prudential supervision of the financial system.

Along with the establishment of the Financial Stability Committee, in 2008, Bank of Poland has an explicit mandate regarding the financial stability, as it is a member of this organisation. Although, the responsibility for micro-prudential policy is assigned to

other institution (Polish Financial Supervision Authority), the NBP has implemented some macro-prudential policy. The Polish authorities are developing a legal macro-prudential framework, similar to those recently established in other countries. In this context, it is working at the legally setting of the Systemic Risk Board (SRB), as the authority responsible for macro-prudential supervision, with the BNP having the role of coordination. It is assumed that in this way, with the leading role of NBP, the political pressure on the SRB will be avoided, and the macro-prudential policy will be carried out on the basis of expertise which NBP has in analysing the macroeconomic and financial developments.

Another element that reflects the central bank implication on the financial stability refers to the way in which the financial stability policy is conducted (single governing, when the central bank has a unique responsibility on financial stability, or institutional cooperation). In the Czech Republic, CNB is the sole supervisor of the financial system, being the single macro-prudential authority and maintaining an independent statute against the other national authorities in this regard.

Instead, in Romania and Poland, the financial stability is ensured by institutional cooperation. In Romania, the NBR has the responsibility for coordinating the macro-prudential policy within the National Committee for Macroprudential Supervision (enacting to operate since February 2014), and there is an institutional cooperation between the NBR, the Ministry of Public Finance and Insurance Supervision Commission, and also with the Bank Deposit Guarantee Fund. In Poland, the NBP collaborates with the two other institutions from the Financial Stability Committee, and also with the Deposit Insurance Fund.

The Central banks selected have certain common elements regarding their involvement in pursuing the financial stability policy. Besides the fact that they have a legal basis for the financial stability as a general objective set out in their Statute, the central banks have their own definition of financial stability; they also perform stress tests and publish financial stability reports.

According to Smaga (2013), the analysed countries have different involvement degrees regarding the policy of financial stability. Namely, on the basis of the ten criteria formulated by the author, CNB has 10 points (the maximum level), while NBR and NBP has 8, respectively 6 points. What makes the difference between the Czech Republic and the other two countries is that the CNB publishes regularly financial stability indicators and has its own financial stability index. Also, what makes the differences between Romania and Poland refers to the responsibility of the central bank regarding the supervising of the financial system: the NBP acts as neither a micro-prudential supervisor nor a macro-prudential supervisor.

4. Managing the financial instability

Until 2007, the risk of financial instability in emerging Europe was caused by the excessive growth of foreign currency lending and by the housing market imbalances. Developments in these sectors were determined by the massive capital inflows on the domestic markets of these countries and by the dominant presence of foreign banks, which adopted aggressive strategies to gain market share and increase the supply of foreign currency loans in national markets, especially since many banks have obtained funds from parent banks abroad. During the same period, there was a low perception of risk currency, especially in countries with an inflation targeting strategy and a floating exchange rate regime, like those analysed in this paper. Thus, the demand for foreign currency loans was supported by expectations for appreciation of the national currency. To manage the risks of financial instability, many European emerging countries adopted macro-prudential measures between 2003 and 2008. CNB is an exception in this regard because it has avoided applying macro-prudential measures during the economic boom. The lower domestic interest rates and the stable macroeconomic environment did not stimulate the euroisation phenomenon, and the global financial crisis has practically blocked any factor that could activate the speculative behaviour in the housing market. An important instrument used by the CNB is the public communication and the warning signals about the potential risks to financial stability. The CNB has always appealed to the method of communication with the public, and since February 2010, it provides quarterly information to the public regarding the stress tests results for the banking sector. Although, in the pre-crisis period, the Czech Republic had a stable development of the national financial system, the CNB warned in the Financial Stability Report for 2006 on both the existence of the typically over-optimistic expectations for peak phases of business cycles, and the risks accumulation in the housing market. This warning signal further increased the credibility of the CNB, one of the fundamental features that could offer a more relaxed use of systemic risk management tools.

In order to reduce the risk of financial instability generated by the excessive growth of credit activity, including foreign currency lending, the NBR has used a wide range of macro-prudential tools, since 2004 (see Table 1), but some measures were circumvented by banks. For example, the limit on credit institutions' exposures when granting foreign currency loans to unhedged borrowers (introduced in September 2005) was avoided by originating foreign currency loans and then selling them to non-residents, including parent companies. The national authorities have also applied to other measures, such as Debt-To-Income (DTI) and Loan-To-Value (LTV) caps, in order to limit the excessive credit growth and to reduce the possible effects of adverse shocks from the housing market, or from the currency market (the national currency depreciation).

After joining the EU, in Poland, the mortgage loans to households in foreign currency (mainly in Swiss francs) grew rapidly and Polish authorities have taken steps to reduce this phenomenon to prevent possible risks related to: the domestic currency depreciation; the increases of the interest rates in Swiss francs; or the potential worsening of macroeconomic conditions that could induce financial instability. Thus, in

2006, the BNP has implemented macro-prudential measures aimed at enhancing the management of the credit risk in foreign currency (i.e. more stringent criteria for granting mortgage loans in foreign currency), and also has unfolded customers information about the risks associated with this form of lending. In 2007, the measures of increasing the risk weights for mortgage loans in foreign currency and introducing the mandatory liquidity requirements have positive effects next year, helping the banking system to meet the liquidity crisis of 2008-2009. The intensification of the financial crisis, in 2008, ceased the trend of the rapid expansion of the lending activity. The main factors of this occurrence were, on the one hand, the tightening conditions for borrowing, and, on the other hand, the more prudent behaviour of the consumers. In this context, the growth of mortgage lending in foreign currency decreased compared to that of lending in domestic currency. The NBP has also applied restrictive macro-prudential and supervisory policies, beyond 2010, such as: introduction of more stringent levels for Debt-To-Income indicator on foreign currency loans to unhedged borrowers, further increasing of the risk weights for foreign currency-denominated retail exposures, and, since July 2014, it allowed debtors to borrow only in the same currency as their income.

Table 1

Macro-prudential instruments used by the selected central banks (2000-2010)

Central Bank	Instruments for influencing the credit activity			Instruments for influencing the liquidity level			Instruments for influencing the capital level	
	Caps on LTV ratio	Caps on DTI ratio	Caps on foreign currency lending	Limits on net open currency position/ currency mismatch	Limits on maturity mismatch	Mandatory reserve requirements	Time varying/ dynamic provisioning	Restriction on profit distribution
Czech National Bank								
National Bank of Poland								
National Bank of Romania								

Notes: the dark grey means a more intensively use of the central bank instrument; the light grey means a less intensively use of the central bank instrument.

Source: Lim et. al, 2011; author's representation.

According to the Financial Stability Review of the European Central Bank (ECB, 2014), the macro-prudential instruments used by the NBR and NBP were effective in reducing the excessive lending activity and in building-up the capital and liquidity buffers, thus contributing to the mitigating of the potential adverse effects caused by the global financial crisis.

5. Conclusions

One of the main observations arisen from our analysis is that the issue of the financial instability management, from the point of view of the selected central banks, has been approached differently both in the two periods - before and after the global financial crisis -, and between the central banks analysed. The latter observation confirms the hypothesis that the central banks reactions to the financial instability are dependent to the domestic economic and financial conditions.

Before the onset of the crisis, the National Bank of Poland and the National Bank of Romania, have been under pressure regarding the risk of imbalances accumulation in the foreign currency lending and housing markets. These institutions have reacted by using macro-prudential measures, in order to avoid financial instability. On the other hand, the Czech National Bank avoided using such measures. Instead, it used more actively the public communication tool, especially as the Czech Republic did not face with imbalances in the financial markets or with the euroisation phenomenon.

During the global financial crisis (after 2008), the central banks have been the subject to more extensive and complex pressures, and the reactions to these pressures have been oriented towards a greater formalisation of the issue of the financial instability management. In this context, we noticed that, although the CNB did not use macro-prudential instruments before the global financial crisis outbreak, it is the most involved in the financial stability policy.

The experience of the three central banks shows the great relevance of the policy measures for preventing the financial instability, either by application of macro-prudential policy (used by the NBP and the NBR) as the counter-cyclical buffers during favourable periods in the financial markets, or by an actively communication with the public and financial markets, made by the CNB, an important tool also used in phases of systemic risk accumulation.

In general, an active communication (including the disclosure of the stress tests results) of a credible monetary authority with entities in the financial markets and also with the public are essential for reducing the uncertainty related to the stability of the financial system. The CNB experience in the field of financial stability shows that the existence of a strong credibility of the monetary institution could be an essential and sufficient attribute so as to make the signals to be effective in managing the systemic risk. It remains to identify the necessary conditions to build a strong enough credibility of a central bank. The credibility enjoyed by the CNB is built up into a domestic environment that had stable developments, with the banks not dependent on the interbank or external funding, with low levels of debt in terms of both the public and the private sector, and also with financial assets that were stable, with no significant volatility.

References

- Bank of International Settlements (2009). Issues in the Governance of Central Banks. A report from the Central Bank Governance Group, Bank of International Settlements, 9th of May, pp. 3-189.
- Borio, C. (2011). Central Banking Post-Crisis: What Compass for Uncharted Waters?. – BIS Working Paper N 353, pp. 1-17.
- Eichengreen, B. et al. (2011). Rethinking Central Banking. Committee on International Economic Policy and Reform, Brookings Institution.
- European Central Bank. (2014). Financial Stability Review May 2014. Frankfurt am Maine. – European Central Bank, pp. 113-126.
- Lim, C., Columba, F., Costa, A., Kongsamut, P., Otani, A., Saiyid, M., Wezel, T. and Wu, X. (2011). Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences. – IMF Working Paper Series, N 11(238), pp. 2-84.
- Smaga, P. (2013). Assessing Involvement of Central Banks in Financial Stability – Center for Financial Stability. Policy Paper. Available at the adress: http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf (Accessed at 25th of June 2014).
- Smets, F. (2013). Financial Stability and Monetary Policy: How Closely Interlinked?. – Economic Review (Sveriges Riksbank), N 3, Special Issue, pp. 121-159.
- Svensson, L. E. O. (2011). Monetary Policy after the Crisis. Conference Proceedings: Asia's Role in the Post-Crisis Global Economy, Asia Economic Policy Conference, Federal Reserve Bank of San Francisco, pp. 35-49.

СПОРАЗУМЕНИЕТО МЕЖДУ САЩ И ЕС – ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Емил Панушев¹

Ролята на Европейския съюз (ЕС) като глобален партньор поставя редица предизвикателства при структурирането на позициите на Съюза в основните направления на външноикономическата дейност. Поради това наред с развитието на търговските отношения и разбирането за ролята на търговията като двигател на растежа в света, ЕС си поставя за цел да подобри и другите сфери на партньорство в икономическата област.

Основно място в процеса заемат преговорите със САЩ за сключването на Трансатлантическо партньорство в търговията и инвестициите. Започването на преговорите в края на миналата година се осъществяват в определена рамка, която включва редица важни за българската икономика сектори – търговията с услуги, преките чуждестранни инвестиции, достъпа до обществени поръчки и дифузията на иновациите и новите технологии (ЕС, 2013). Предвид факта, че в търговската област преговорите се осъществяват от ЕС е необходимо да се оценят както възможностите пред българската икономика от либерализацията на досега съществуващите режими, така и промяната в условията на търговско-икономическите отношения със САЩ.

Промените в световната търговия

Промените в международната икономика се очертават в две направления – подобряване на регулациите в рамките на Световната търговска организация (СТО) и създаване на мега регионално споразумение, който да подобряват условията на двустранна и многостранна основа при насочване на стоковите и производствените ресурси. Активната роля на ЕС в тези процеси се определя от позициите му на глобален партньор и определеното структуриране на търговските му отношения с държави, заемащи важно място във външноикономическите връзки на Съюза.

¹ Емил Панушев е професор в Института за икономически изследвания при БАН и преподавател във Варненския свободен университет „Черноризец Храбър“.

Промените в световната търговска система се определят от продължаващите преговори в рамките на кръга Доха и най-вече постигнатото в Бали Споразумение за търговски улеснения (СТУ). Чрез него се очаква ръст на световната икономика, така и разширяване на търговията поради намаляване до 14.5% на търговските разходи. Наред с това страните, подписали споразумението трябва да съдействат на националните компании да прилагат тези улеснения за развитие на световната търговия.

Следващият важен компонент на съвременната търговска система са глобалните стойностни вериги и търговията на веригите от доставчици. Те са отговор на една нова конструкция на глобалния свят – всичко да се произвежда навсякъде (Ноекман, В. 2013). Те промениха редица производствени структури с разширяване на вертикалната специализация и възможността чрез преки чуждестранни инвестиции да се диверсифицират икономиките на изостанали държави. Наред с това те са в основата на структурни реформи в отделни държави и континенти, които са съобразени с потоците на глобалните доставчици. Разширяването им кара някои автори да предложат глобално споразумение на тези вериги, с оглед съгласуване дейността им с останалите процеси в рамките на СТО. (Natatomi, M, 2013). Тук може да се предложи и структурата на разнообразието от споразумения за свободна търговия, включващи:

- Споразумения за свободна търговия – ЕС-Китай
- Регионални търговски споразумения – Латинска Америка, Африка – участие на членове на други споразумения
- Мега регионални споразумения – Трансатлантическото търговско и инвестиционно партньорство, Транс тихоокеанско партньорство

Оценката на тези процеси включва както прегледа на досегашните регулаторни механизми за защита на икономиката на ЕС, така и влиянието върху отделните национални стопанства от хармонизацията на търговските рамки за стоки, услуги и инвестиции. Ето защо пред отделните държави-членки ще възникнат въпросите за подкрепа на местните производства в контекста на защитата на потребителите и околната среда и промените, които могат да се очакват в търговските модели и мястото на националните производители в тях. Това трябва да се осъществява при значително партньорство между страните при адаптиране на мерките в условията на многостранните регулаторни дейности.

ЕС и САЩ в международните търговско-икономически отношения

Развитието на отношенията на САЩ с ЕС е обусловено от лидерското им място в световната търговия. За подобряване на международната си конкурентоспособност ЕС се нуждае от укрепването на еврото като световна валута и на вътрешните финансови регулации, което ще се осъществи по линия

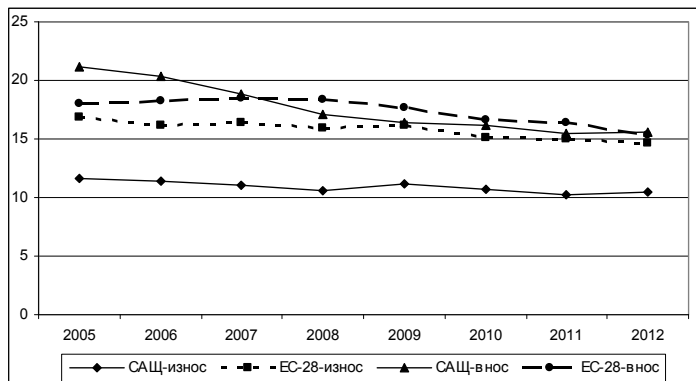
на фискалния и банковия съюз. Имайки предвид формирането на нови икономически зони и организации като БРИКС и регионални лидери като Китай и Бразилия, разширяването на трансатлантическото сътрудничество е важна стъпка към засилване позициите на европейската икономика.

За постигането на тези цели двустранните търговско икономически отношения могат да се оценят от позициите на мястото им в световната търговия със стоки и услуги и при преките чуждестранни инвестиции и търговията с активи. Наред с това следва да се оценят и взаимните икономически връзки.

Мястото на ЕС и САЩ в световната търговия със стоки може да се определи като намаляваща в последните години. Данните от фиг. 1 показват, че при търговията със стоки относителният дял на износа на САЩ е относително устойчив, докато относителният дял на вноса, въпреки че превишава износа бележи тенденция на намаляване. Това е един от факторите, обуславящи търсенето на възможности за разширяване на търговията в рамките на основни търговски партньори. Тенденцията се потвърждава и от факта, че при ЕС, макар и сходни намаляването на двата показателя е показателна за това, че Съюзът запазва значителното си присъствие в световната търговия в по-балансиран размери.

Фигура 1

Относителен дял на търговията на САЩ и ЕС със стоки спрямо световната (%)

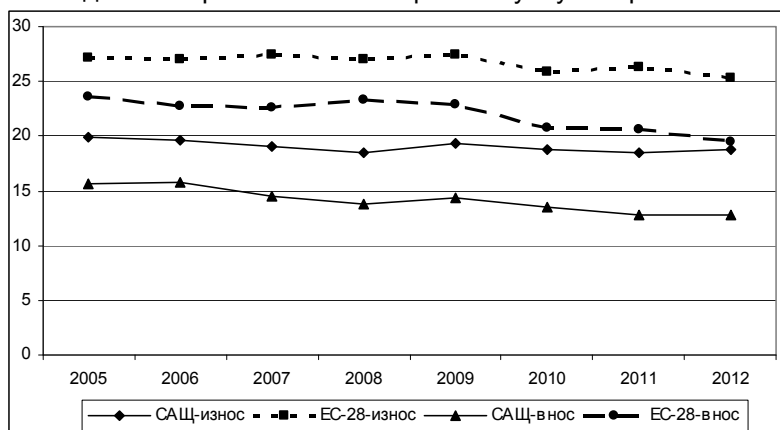


Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

При търговията с услуги, данните от фиг. 2 показват, че ЕС е в значително по-добри позиции, като един от основните износители на услуги, като вносът е по-малък и относителният дял в световната търговия намалява. САЩ също имат значително място в търговията с услуги, като делът на износа е доста по-висок от дела на вноса. Това показва по-добрите конкурентни позиции на ЕС и САЩ в световната търговия с услуги.

Фигура 2

Относителен дял на търговията на САЩ и ЕС с услуги спрямо световната (%)

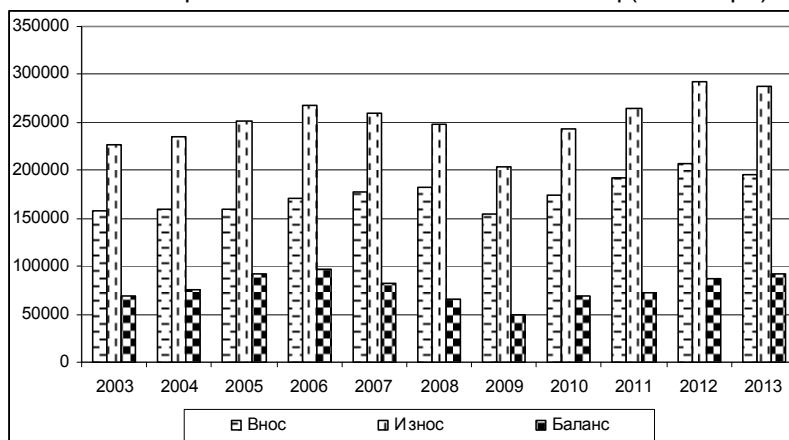


Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

Оценката на двустранната търговия показва, че като цяло тя е положителна за ЕС, като през последните години балансът в търговията е трайно в полза на ЕС (фиг. 3). Спад е отбелязан само през 2009 г., което е отражение на финансовата криза, но в следващите години се възстановява, което е показателно за добрите конкурентни позиции на ЕС в отношенията му със САЩ.

Фигура 3

Обем на търговията със стоки на ЕС със САЩ (млн. евро)



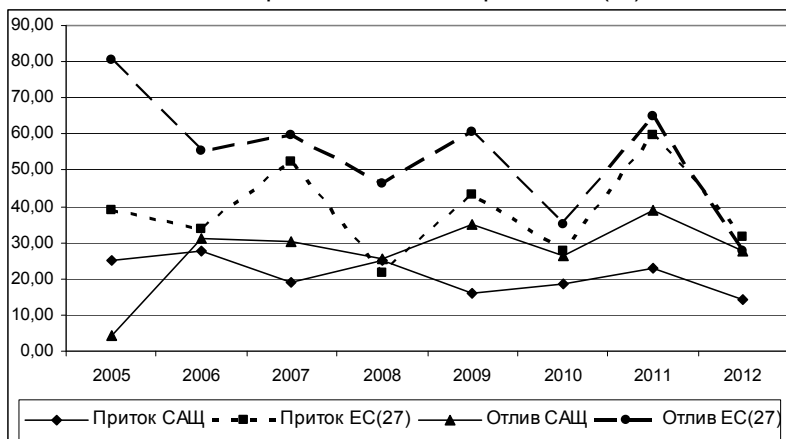
Източник: European Commission. European Union, Trade in goods with US. DG for Trade. 2014.

Данните за преките чуждестранни инвестиции в САЩ и ЕС показват различни равнища спрямо световните (фиг. 4), като притокът на ПЧИ в САЩ макар и относително устойчив по тенденция е по-малък от този в ЕС, който от своя страна е доста различен през отделните години, макар и по-висок от този на САЩ и дори превишаващ в последните години отливът на ПЧИ. При САЩ

отливът е устойчиво по-висок от прилива. За тези процеси допринася и неустойчивостта, предизвикана от световната финансова криза, както и трудностите на ЕС за справяне с дълговите проблеми.

Фигура 4

Относителен дял на преките чуждестранни инвестиции на САЩ и ЕС – приток и отлив спрямо световното равнище (%)

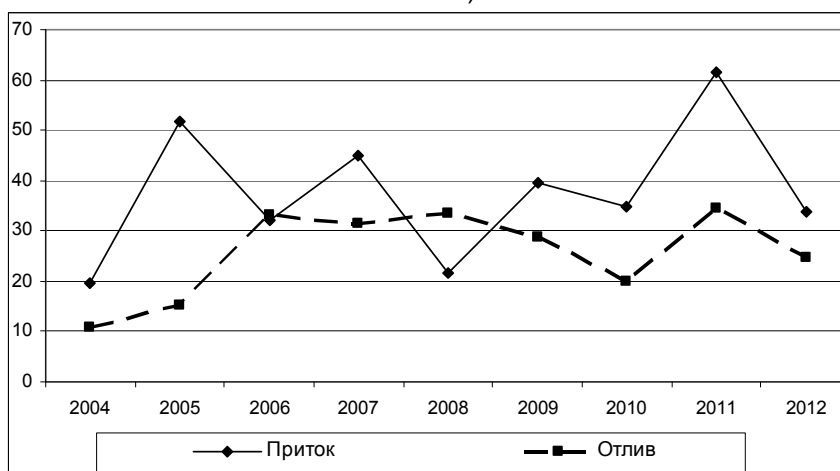


Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

От гледна точка на ПЧИ на САЩ в ЕС може да се отбележи, че приливът им е относително по-висок от отлива, с изключение на кризисната 2008 г. Въпреки известни колебания през отделните години (фиг. 5), в последно време процесът се забавя, САЩ остават най-големия инвеститор в ЕС.

Фигура 5

Относителен дял на преките чуждестранни инвестиции на САЩ в ЕС (% от всички)

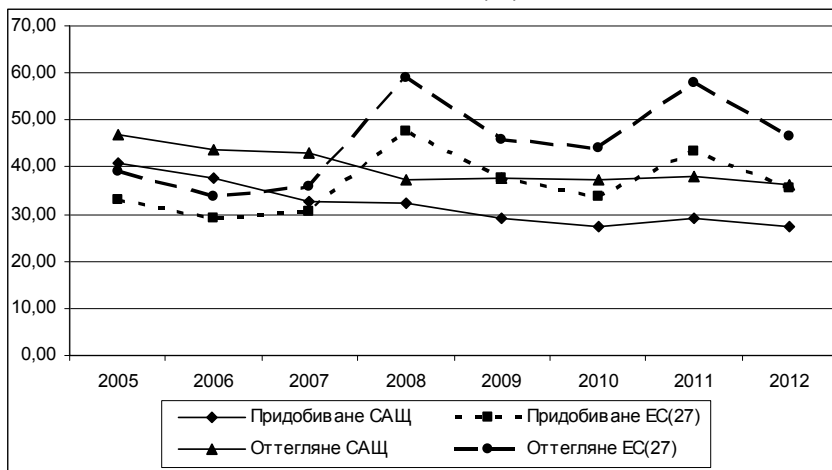


Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

За разглеждания период ЕС и САЩ остават най-значимия фактор на пазара на финансови активи, като придобитите активи са заемат доста голям дял в световен мащаб (фиг. 6), като в същото време оттеглянето на активи е значително за ЕС и се дължи на прехвърляне на компании в източните държави.

Фигура 6

Относителен дял на придобитите и оттеглените активи на САЩ и ЕС спрямо световните (%)

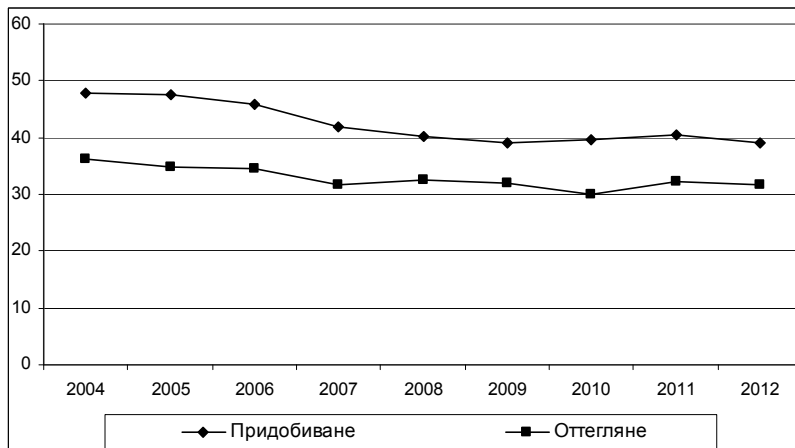


Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

Двустранно придобитите и оттеглени активи на САЩ в ЕС са относително постоянни, което показва стабилното присъствие на американските компании на европейските финансови пазари. Трябва да се отбележи, че и в двата случая движението на финансови активи на САЩ не се повлиява съществено от финансовата криза от 2008-2009 г.

Фигура 7

Относителен дял на придобитите и оттеглените активи на САЩ в ЕС (%)



Източник: European Commission. European Union in the World. DG for Trade. 2014.

Направените оценки дават основание да се направи извода, че по отношение на търговско-икономическите отношения САЩ и ЕС намаляват своето присъствие в световната търговия със стоки, както и с инвестиции. Това е следствие от промените в структурата на световната търговия, най-вече ролята и значението на стойностните вериги и веригите от доставчици, и е предпоставка за търсене на допълнителни форми за насърчаване на търговията в рамките на мега регионално споразумение. Това на практика ще засили регионалните позиции на веригите, които на практика в най-голяма степен ще се възползват от трансатлантическото споразумение за търговия и инвестиции.

САЩ и ЕС – Трансатлантическото търговско и инвестиционно партньорство включва следните области на приложение:

- Достъпа до пазара
 - Премахване на мита за индустриални и селскостопански стоки – особено чувствителните продукти
 - Правила за произход
 - Търговията с услуги – либерализация на нови сектори, без аудиовизуалните
- Регулации и нетарифни бариери
 - Хармонизиране на процедурите
 - Обща рамка за нововъзникващите технологии – мобилни, нанотехнологии и др.
- Правила
 - Мерки за защита на търговията
 - Защита на инвестициите
 - Обществени поръчки
 - Финансови регулации
 - Права на интелектуална собственост, вкл. географски обозначения
 - Работна сила и околна среда

Идеята на така предложената рамка е да създаде предпоставки за

хармонизирана атлантическа бизнес среда, която да укрепи европейската икономика и да засили позициите на ЕС като глобален партньор. В същото време то се оказва благоприятна среда за развитието на регионални вериги на доставчици, тъй като процесите на разширяване на веригите са пряко отражение на засилващите се процеси на сключване на различни по вид споразумения за свободна търговия.

Оценките за въздействието на Трансатлантическото търговско и инвестиционно партньорство в страните от ЕС се опира на разбирането, че то няма да нарушава договореностите в рамките на СТО. Поради това в отделните държави то ще има различно измерение (Felbermayr, G., & other 2014), а именно:

- Отражение на намаляването на тарифите върху доходите
 - Най-малко – Белгия – 0.11, най-голямо – Литва – 0.58
 - България – 0.23
- Отражение върху доходите при задълбочена либерализация
 - Най-малко – Чехия – 2.58, най-голямо – Великобритания – 9.70
 - България – 4.83

Както се вижда оценките за въздействието върху страните от ЕС е очаквано минимално, въпреки определени различия между отделните държави, като може да се отбележи, че за България то е около средните за ЕС стойности (WEF, 2014). В същото време за редица държави, които имат договорни споразумения със САЩ въздействието се оказва по-значимо. За развиващите се икономики тези споразумения по-скоро маргинализират структурните реформи в националните стопанства и изкривяват връзките им със световната икономика.

Разширяването на степента на отвореност на икономиката на ЕС ще създава редица възможности за създаването на нови работни места, което ще засили дейността по повишаване конкурентоспособността на образователните пазари и повишаване мобилността на работната сила, особено при разширяване на инвестициите на ЕС извън неговите граници. Наред с това ще трябва да се преразгледа Генералната система на преференции, която да засили хоризонталните мерки при нейното прилагане.

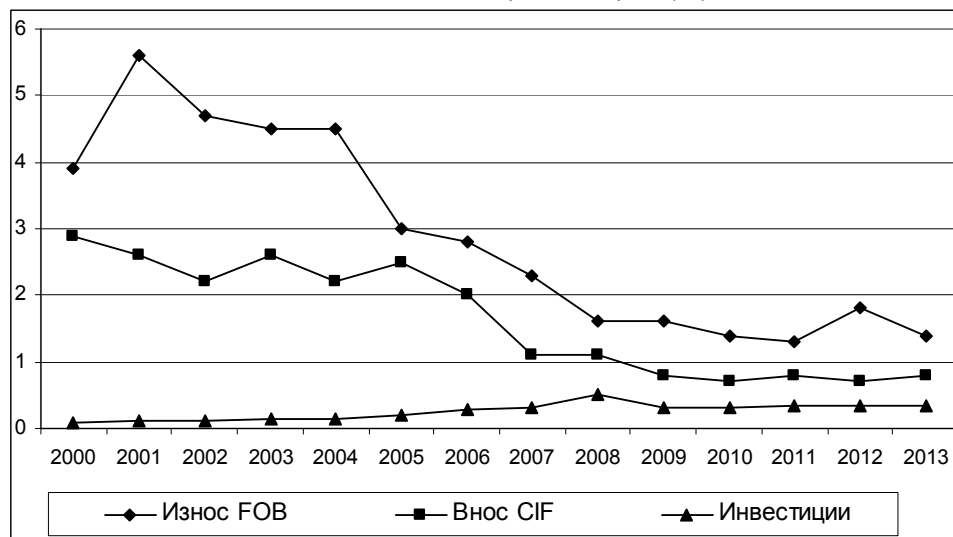
България в условията на мега регионалните споразумения

Мястото на България в условията на преговори за мега регионални споразумения ще се определя от участието ѝ във формулирането на общата позиция и договарянето на отделни специфични клаузи в двустранните отношения. Както се вижда от фиг. 8 относителен дял на търговията на

България със САЩ и преките инвестиции на САЩ (%) присъствието на САЩ във външноикономическите отношения на България е доста скромно. След присъединяването ни към ЕС износът през 2013 г. достига 1.4% от общия, вносът – 0.8%, а инвестициите – 0.35%. Това е показателно за незначителното присъствие на САЩ във външноикономическите ни отношения, поради което би могло да се очаква, че трансатлантическото споразумение ще разшири икономическите връзки.

Фигура 8

Относителен дял на търговията на България със САЩ и преките чуждестранни инвестиции на САЩ в България (%)



Източник: Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, НСИ.

От тази гледна точка е важно за страната да засилва потенциала на националния капитал за участие в глобалните стойностни вериги. Преобладаването на малките по размери фирми в икономиката е възможност за включването им във веригите от доставчици, с което ще се стимулира реструктурирането на националната икономика.

* * *

Преговорния процес и разширяването на външноикономическата рамка е значително предизвикателство пред българската икономика, както от гледна точка на възприемането на промените в досегашните търговски модели, така и пред предизвикателствата на глобалната среда. В най-общ план това е продължаващата подкрепа на търговската политика на ЕС на адаптиране към климатичните изменения и утвърждаване на моделите на устойчивото развитие, а също и проблемите със суровинната и енергийна зависимост, които обуславят адаптиране на производството и търсене на нови отрасли и секторни стратегии и прилагането на добрите практики на развитите държави в света.

Използвана литература

- EC. (2013). Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the EU and the USA. www.europa.eu.
- Felbermayr, G., Held, B., Lehwald, S. (2014). Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). GED, Bertelsmann Stiftung, Gutersloh.
- Hoekman, B. (2014). Supply Chains, Mega-Regionals and Multilateralism. A Road Map for the WTO. London, CEPR Press.
- Natatori Michitaka. (2013). Global Value Chain Governance in the Era of Mega FTAs and a proposal of an International Supply Chain Agreement VoxEU.
- World Economic Forum, Mega-regional Trade Agreements – Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? Geneva, July 2014.

ROMANIAN AND BULGARIAN DEMOGRAPHICS AND FISCAL SUSTAINABILITY

*Tudor Ciumara¹
Iulia Lupu²*

Introduction

In the last years, the fiscal problem, with a particular emphasis on demographic changes, was lionized both by academics and practitioners. Since 2008, the enhancement of sovereign debt contributed to this difficult challenge. In this paper we intend to assess the fiscal sustainability pressures in the context of ageing and changing demographics, with a special focus on Romania and Bulgaria. In order to assess the fiscal sustainability and discuss the policy prescriptions for the fiscally challenges induced by ageing we intend to make a comparative analysis of these two countries with respect to the evolution of the European Union's countries. Our position will take into account the three perspectives of the individuals – consumers, employees and pensioners.

A detailed examination of some core indicators for the demographic stance will help as a basis for the proposed analysis. Apart from domestic private savings and foreign capital inflows, the consumption expenditures and the disposable income of households also affect fiscal sustainability and the standards of living and the gross debt/income ratio of households are usually highlighting the difference between countries. At a macroeconomic level, the age-related government expenditure severely affects fiscal sustainability. From this perspective, the demographic indicator named the old-age dependency ratio is considered to be a prevalent factor for the increases in governmental pension expenditure. The dissimilarities between countries are axiomatically influenced by population size and structure, health status, income and access to health care goods and services and also by institutional settings. In our paper we follow the methodology and research structure of Roy et al. (2013) but of course, with a focus on different countries.

As far as fiscal sustainability is concerned, it is defined by the European Commission

¹ Tudor Ciumara is from "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, Romania, tudor@ciumara.ro.

² Iulia Lupu is from "Victor Slăvescu" Centre for Financial and Monetary Research, Bucharest, Romania, iulia.s.lupu@gmail.com.

(2012a) as “the ability of a government to assume the financial burden of its debt in the future. ... Sustainability means avoiding an excessive increase in government liabilities – a burden on future generations – while ensuring that the government is able to deliver the necessary public services, including the necessary safety net in times of hardship, and to adjust policy in response to new challenges”. Additional to classic sustainability indicators like S1 – measuring the debt compliance risk and S2 – measuring the risk induced by ageing risks, the European Commission introduced a third one, S0 – measuring the short-term risks, and aimed to early identify pressure.

Key demographic indicators

The basic demographic indicators provide a layout of the population, relieving its main characteristics. The different architectures of population put different pressure on general government budget and rise variant social disorder.

The structural population differences between Bulgaria, Romania and EU 27 and main economic indicators measuring countries' economic performance (GDP) and the standard of living (GDP per inhabitant) are presented in Table 1. The latest available statistical data expose similarities and differences between the analyzed countries. Bulgaria's population is only one third of the Romanian one, and at the first sight this country seems to have the larger problems with regard to population ageing, the main issue of world population nowadays. The fertility rate is under the replacement value³ in all three cases, but a bit higher in EU 27. Life expectancy at birth has the same value in Bulgaria and Romania, being with 6 years under the EU 27 level. Romania has similar values with the European mean for child dependency ratio (smaller in Bulgaria) and for the median age (highest in Bulgaria). The old-age dependency ratio is the smallest in Romania and highest in Bulgaria (close to the European value). The standard of living indicator is slightly different in the two countries, but the difference is slashing when comparing with the European mean.

Table 1
Economic and demographic basic indicators

	Population (mil.)	Total fertility rate	Life expentancy at birth	Child dependency ratio	Old-age dependency ratio	Median age	GDP, market prices (bn. euro)	GDP per inhabitant market prices
	2013	2012	2012	2013	2013	2013	2013	2013
EU-27	502	1.58	80.3	23.59	27.48	40.9*	13,025.5	25,900
BG	7.3	1.5	74.4	20.21	28.48	43.00	39.9	5,500
RO	20	1.53	74.5	23.05	23.92	39.4	142.2	7,100

* Europe

Source: Eurostat and UN (for median age).

³ 2.1 births per woman for most industrialized countries, but can be higher in developing countries because of higher mortality rates.

For the medium and long term, the projections for the population growth are negative for all three cases, but for Bulgaria and Romania this indicator is below zero starting with the year 2000, when the gap with respect to European mean started to be prominent (see Table 2). Again, Bulgaria appears to have more important problems in terms of long-term population growth.

Table 2

Population growth rate

	1950-1955	1975-1980	2000-2005	2010-2015	2025-2030	2050-2055
Europe	0.99	0.491	0.106	0.076	-0.126	-0.252
Bulgaria	0.785	0.314	-0.809	-0.763	-0.985	-1.037
Romania	1.373	0.848	-0.247	-0.260	-0.525	-0.771

Note: for data projections the medium fertility scenario was used

Source: UN.

The total fertility rate (Table 3) decreased under the replacement rate in the 1980s and continues the downward trend in the 2000s. In the present, the values are increasing and seem to get closer to the replacement rate after 2055. Bulgaria appears to have gained momentum, in terms of the fertility rate, even from the current period of the projections, which indicates some better situations in future decades, beyond the timeframe of this projection.

Table 3

Total fertility rates

	1950-1955	1975-1980	2000-2005	2010-2015	2025-2030	2050-2055
Europe	2.67	1.98	1.43	1.58	1.71	1.82
Bulgaria	2.53	2.19	1.24	1.53	1.72	1.85
Romania	2.87	2.53	1.28	1.41	1.58	1.74

Note: for data projections was used medium fertility scenario

Source: UN.

A considerable increase in the old-age dependency ratio is evident for all cases (Table 4), but the highest values are projected and registered since 2000 in Bulgaria, revealing a fiscal stress resulting from the financing of older non- (or partially) working population. The extreme values of this indicator towards the end of the projection interval are causes for real concern in terms of fiscal sustainability at European level and it is only reasonable to believe that solutions for addressing them should be identified and implemented in a timely manner.

Table 4

Old-age dependency ratio (population aged 65+ per 100 people aged 15-64)

	1950-1955	1975-1980	2000-2005	2010-2015	2025-2030	2050-2055
Europe	12.1	17.8	21.8	23.9	32.3	46.6
Bulgaria	10.1	16.3	24.5	26.8	34.9	50.5
Romania	8.7	14.4	19.6	21.2	28.2	48.8

Note: for data projections the medium fertility scenario was used

Source: UN.

The situation described above appears rather counterintuitive when looking at figures the exhibited in Table 5 for life expectancy at birth, where for Bulgaria is projected to maintain the lowest age. The worrying issue is that the gap between our countries and European mean is increasing in the next decades.

Table 5

Life expectancy at birth

	1950-1955	1975-1980	2000-2005	2010-2015	2025-2030	2050-2055
Europe	63.59	71.03	73.76	76.10	78.50	82.00
Bulgaria	62.06	71.13	72.06	73.48	75.18	78.28
Romania	61.14	69.59	71.47	73.73	75.79	79.45

Note: for data projections the medium fertility scenario was used

Source: UN.

In Table 6 the figures for life expectancy at age 65 are shown, an useful indicator when assessing the fiscal burden posed by ageing population on the public budget. The figures show a continued increase of this indicator, with higher values for female when comparing with male.

Table 6

Life expectancy at age 65

	Total					
	1990	2000	2005	2010	2011	2012
EU 27	:	:	18.4	19.4	19.7	19.6
Bulgaria	14	14.1	14.7	15.6	15.8	15.8
Romania	14.3	14.8	15.1	16	16.3	16.2
	Female					
	1990	2000	2005	2010	2011	2012
EU 27	:	:	20	21	21.3	21.2
Bulgaria	15.2	15.3	16.1	17.1	17.3	17.3
Romania	15.2	15.9	16.2	17.3	17.7	17.7
	Male					
	1990	2000	2005	2010	2011	2012
EU 27	:	:	16.4	17.5	17.8	17.8
Bulgaria	12.7	12.7	13.1	13.8	14	13.9
Romania	13.2	13.4	13.7	14.5	14.7	14.5

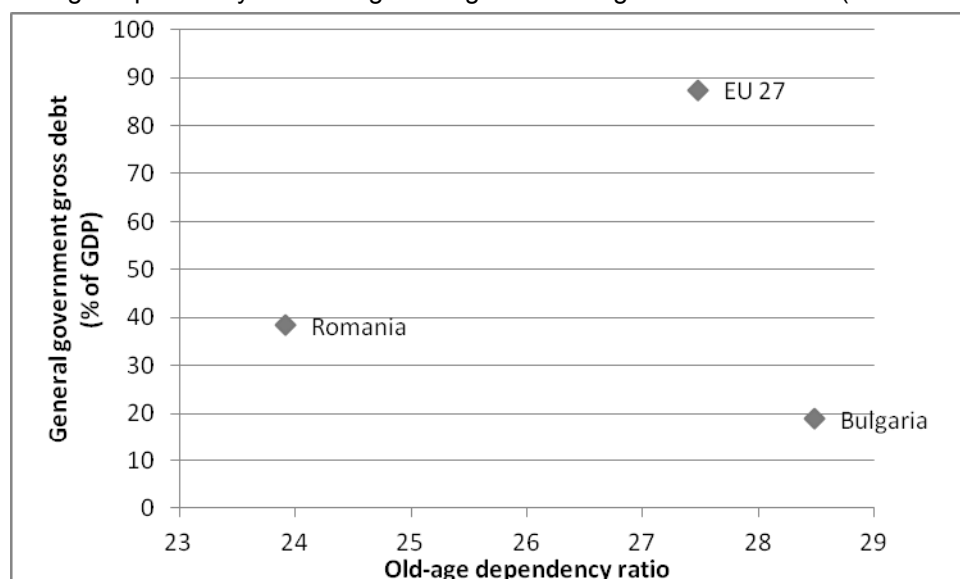
Source: Eurostat.

General economic linkages

At European level, it was evidenced (Roy et al, 2013) a strong positive correlation between old-age dependency ratio and general government gross debt. Romania and Bulgaria display a very different picture. While Bulgaria has the highest old-age dependency ratio, the government debt as percent in GDP has the lowest value. Romania has the lowest old-age dependency ratio, but the debt is higher than in Bulgaria, although quite far from the European mean.

Figure 1

Old-age dependency ratio and general government gross debt in 2013 (% of GDP)



Source: Eurostat.

When looking at the historical perspective (Table 7), we observe a constant increase of old-dependency ratio for all cases, noting that the values for Romania are around 3 percentage points below the values for Bulgaria and the EU27. General government gross debt as percentage of GDP had a different evolution in each case. In Europe and Romania a constant increase is evident, but the levels are very different (much lower for Romania). The government debt in Romania and Bulgaria had an opposite evolution, similar to a mirror image; the values are appropriate, but they had different trend gradient. In the Bulgaria's case, while the evolution of debt is a good one, the old-ratio dependency is the highest. In Romania, both indicators are growing, but not with the same grave pace like in European mean case.

Table 7

Old-age dependency ratio and general government gross debt (% of GDP), 2000-2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Old-age dependency ratio										
EU-27	24.37	24.68	25.02	25.27	25.46	25.75	26.09	26.32	26.85	27.48
Bulgaria	24.87	24.84	24.86	25.50	25.75	26.07	26.46	27.03	27.81	28.48
Romania	21.44	21.80	22.09	22.25	22.93	23.14	23.44	23.44	23.75	23.92
General government gross debt (% of GDP)										
EU 27	62.2	62.7	61.5	58.9	62.2	74.5	80.2	82.7	85.5	87.4
Bulgaria	37	27.5	21.6	17.2	13.7	14.6	16.2	16.3	18.4	18.9
Romania	18.7	15.8	12.4	12.8	13.4	23.6	30.5	34.7	38	38.4

Source: Eurostat, authors' calculations.

As shown in the Table 8, Bulgaria and Romania are far from the European mean indicators (4-5 times lower), whereas the differences between them are not as significant.

Table 8

GDP, disposable income, and Household and NPISH final consumption expenditure per inhabitant, 2013

	GDP per inhabitant, market prices euro	Gross national disposable income, euro per inhabitant	Household and NPISH final consumption expenditure, euro per inhabitant
EU-27	25900	25500	15100
Bulgaria	5500	5600	3500
Romania	7100	:	4500

Source: Eurostat.

Based on the projections made by the Working Group on Ageing Populations (European Commission, 2012b), the category of age-related government expenditure is forecasted to increase by 4.4 percentage points for EU27, as shown in Table 9. For Bulgaria, the projected increase will be less than half of the European average, while for Romania it will be higher. For both Bulgaria and Romania these expenditure elements will be lower than the EU27 level, both in total and for all components. A notable situation is for health care expenditure, which is about half of the EU27 level for both Romania and Bulgaria and also for long-term care, in which case especially the expenditure level in Bulgaria is particularly low and even with a the significant forecasted increase will remain at less than a quarter of the European level.

Table 9

Forecast age-related government expenditure (% of GDP)

	Age-related expenditure components							
	Public pensions		Health care		Long-term care		Total	
	2010	2060	2010	2060	2010	2060	2010	2060
EU-27	11.3	12.9	7.1	8.3	1.8	3.4	20.2	24.6
Bulgaria	9.9	11.1	4.3	4.8	0.5	0.8	14.7	16.7
Romania	9.8	13.5	3.7	4.6	0.6	1.7	14.1	19.8

Source: The 2012 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060).

Public pensions have by far the highest proportion in the total age-related components of government expenditure. In the projections of the European Commission (2012b) the change in public pension expenditure over the forecasted period is given by the summarized contribution of several factors. Each such contribution is presented in Table 10 below. It can be observed that the contribution of the dependency ratio is by far the most important for both countries and the EU27 as a whole, with a particular importance for Romania. The next significant contribution is of the coverage ratio, with the same emphasis on Romania.

The dependency ratio indicates in this case the increase of the population aged 65+ compared to the population aged 20-64. The coverage ratio presents information regarding the effective exit age from the labor market, indicating the proportion of

pensioners to the population aged 65+. This forecasts indicates that for both Bulgaria and Romania the public pension expenditure is negatively influenced by the ageing of population and the effective age of retirement to a significantly greater extent than EU27.

Table 10
Decomposition of gross public pension expenditure, 2010-2060 (% of GDP)

	2010 level	Dependency ratio contribution	Coverage ration contribution	Employment effect contribution	Benefit ration contribution	Labour intensity contribution	Interaction + residual effect	2060 level
EU-27	11.3	8.5	-2.9	-0.8	-2.7	0.1	-0.6	12.9
BG	9.9	8.8	-3.9	-0.8	-2.1	0	-0.8	11.1
RO	9.8	12.9	-4.7	0.4	-3.7	-0.01	-1.2	13.5

Source: The 2012 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060).

The split of gross public pension expenditure by age group (Table 11) reveals some interesting aspects. For EU27 and Bulgaria the projections indicate that by 2060 only the age groups of above 70 will determine an increase in expenditure, in terms of GDP share. For Romania, however, even the age group of 65-69 will require an increase in the share of resources. For Romania, the increase in pension expenditure for age groups older than 65 will be to a higher degree offset by the decrease registered in the younger age groups than in Bulgaria.

Table 11
Gross public pension expenditure by age group, 2010-2060 (% of GDP)

		≤54	55-59	60-64	65-69	70-74	75+
EU-27	2010	0.6	0.5	1.7	2.2	2	3.9
	2060	0.4	0.2	0.6	1.8	2.4	7.1
Bulgaria	2010	0.8	1.1	2	1.9	1.6	2.5
	2060	0.4	0.4	0.7	1.3	2.2	6
Romania	2010	1.3	1.2	1.9	1.6	1.6	2.2
	2060	0.8	0.5	1	2.1	2.7	6.3

Source: The 2012 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060).

Health expenditure is a factor that has significant influence on the quality of life, on life expectancy and, perhaps even more importantly, on healthy life expectancy. The level of this type of expenditure is important if treatment or prevention is considered. Above a certain level, health expenditure could be considered as an investment in the future health status of the population. However, such an analysis is beyond the purpose of this paper and therefore we only present a snapshot of the current situation in Bulgaria and Romania. We can see that the two countries are in quite different places in this field, with significantly different shares of public health expenditure and GDP ratio of health expenditure.

Table 12

Health expenditure level, 2012

	Health expenditure, public (% of total health expenditure)	Health expenditure as a share of GDP
BG	56.3	7.4
RO	77.7	5.1

Source: World Bank.

We referred earlier to the fiscal sustainability indicators, which we present in Table 13. We have the *early-detection indicator* S0, which highlights short-term risks, with a 1 year horizon, the medium-term fiscal challenges S1 indicator, with a 2030 horizon and the long-term fiscal challenges S2 indicator, with a 2060 and beyond horizon (2012a).

Countries with a value of S0 below the threshold of 0.44 are not considered to face significant levels of fiscal stress in the short-term, which is the case of both Romania and Bulgaria. For S1, levels below 0 (the case of Bulgaria and Romania) are considered to be low risk, while levels between 0 and 3 (the case of the EU as whole) are considered to be medium risk. In the case of S2, medium risk is associated with levels between 2 and 6, which is the case for all entities in our analysis. Of course, it should be noted that Romania is closer to the upper limit of this interval.

Table 13

Fiscal sustainability indicators, 2012

	S0	S1	S2
EU		1.8	2.6
Bulgaria	0.38	-1.5	2.8
Romania	0.34	-1.4	3.7

Source: Fiscal Sustainability Report (2012a).

Final remarks

Both Romania and Bulgaria are not considered to face real short- or medium-term fiscal sustainability challenges but the demographic factor, mainly aging, do pose some medium risks in the long term (European Commission, 2012a). Of course, one of the simple suggestions is to contain age-related expenditure growth ((European Commission, 2012a), but this is easier said than done.

Our research, as mentioned before, has used that of Roy et al (2013) as a reference point. It is therefore useful to mention the main policy prescriptions suggested by them: abolishment of mandatory retirement ages and adoption of flexible retirement, improvement of labor productivity, bridging gender gap with the help of technology and the use of selective immigration.

We could not have current data regarding the duration of life expectancy after pensionable age in Romania and Bulgaria but statistics regarding other European countries indicate an upward trend. Bulgaria already has a worse dependency ratio than the EU and Romania is catching up. It should be again reminded that the

dependency contributes mostly to the forecasted increase in gross public pension expenditure.

The duration of working life (shown in Table 14) is another figure we should look at when considering the appropriate course of action. Therefore, the topic of retirement age appears to be of particular importance in the discussion of aging and long-term fiscal sustainability, even if we discuss the abolishment of mandatory age, as suggested by Roy et al (2013) or just an increase in retirement age.

Table 14

Duration of working life

	Years	
UE-27	2003	33.2
	2012	35
Bulgaria	2003	29.3
	2012	31.6
Romania	2003	32
	2012	31.9

Source: Eurostat.

Gender and activity rate is indeed another area that should be considered as having a particular importance. In Table 15 we present recent data which indicates a significant gap in women activity rate, particularly in the case of Romania.

Table 15

Activity rates by gender and age groups, 2010

	Total	Men	Women	15-24	25-54	55-64
EU-27	71.0	77.7	64.5	43.1	84.9	49.7
Bulgaria	66.5	70.8	62.3	28.9	83.4	47.9
Romania	63.6	71.5	55.8	31.2	79.5	42.5

Source: Eurostat pocketbooks – Labour market statistics, 2011.

In the light of current fiscal and demographic challenges, our suggestions mainly focus on new policy recommendations and proactive actions for introducing the adverse demographic issues that are needed for keeping the government's ability to prudently maintain fiscal sustainability.

References

- European Commission. (2012a). Fiscal Sustainability Report. Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- European Commission. (2012b). The 2012 Ageing Report. Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060). Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Eurostat pocketbooks. (2011). Labour market statistics.
- UN. (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision.
- Roy, A., Punhani, S., and Hsieh, A. (2013). European Demographics & Fiscal Sustainability. Credit Suisse, Global demographics and Pensions Research.
- Eurostat database.
- UN database.
- World Bank database.

ВЛИЯНИЕ НА РЕГУЛИРАНЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В ЕС

Калоян Симеонов¹

1. Увод

След последната икономическа и финансова криза в Европа, която започна през 2007-2008 г., Европейският съюз прие редица нови регулации за финансовите услуги, както в областта на банковото дело, така и за развитието на пазарите на финансови инструменти, дейността на агенциите за кредитен рейтинг, защитата на потребителите и много други. На практика бе изменена почти изцяло правната рамка, която служи за регулирането на финансовите услуги и финансовите пазари в ЕС, като целта бе да се ограничат ефектите от настоящата и да се предотвратят доколкото е възможно предпоставките за възникване на нови кризи.

Кризата, която започна през 2007-2008 г., е известна още като глобална финансова криза. Много икономисти считат тази криза за най-сериозната криза на пазарите в мирно време след „Великата депресия“ от 1929 г. и началото на 30-те години на XX век. Някои дори я наричат „Великата рецесия“ от една страна, за да подчертаят свързания с кризата рязък спад на брутния вътрешен продукт в много водещи европейски и световни икономики, а от друга страна, за да направят препратка именно към „Великата депресия“ от края на второто и началото на третото десетилетия на миналия век.

Обикновено регулирането на финансовите пазари в ЕС се разглежда основно като средство за постигане на финансова стабилност. В настоящото изследване ще се опита да анализираме по какъв начин новите регулации на ниво ЕС във финансовата област влияят и на икономическия растеж в ЕС. Безспорно наличието на финансова стабилност само по себе си поражда условия за увеличаването на икономическия растеж в дадена страна или регион. Но редица от новите изисквания за финансовите услуги и финансовите пазари са свързани и с нови разходи, които понякога имат обратен знак по отношение на

¹ Калоян Симеонов е доц. в Катедра „Европеистика“, Философски факултет, СУ „Св. Климент Охридски“.

икономическия растеж за ЕС.

В следващия раздел на изследването ще направим съвсем кратък преглед на най-важните реформи в областта на финансовите пазари през последните години. След това ще представим някои оценки на Европейската комисия за връзката между регулирането на финансовите пазари и икономическото развитие на ЕС, в частност на икономическия растеж. После ще цитираме статистически данни за икономическия растеж в ЕС и ще ги анализираме. Накрая ще извлечем основните изводи

2. Основни реформи на регулирането на финансовите пазари в ЕС

Финансовият сектор има за задача да подпомага реалния сектор и да служи като финансов посредник на бизнеса и гражданите. В последната криза, започнала през 2007-2008 г., финансовия сектор се оказа обаче „виновника“ за силното влошаване на икономическото състояние на реалния сектор. Кризата започна от финансовите пазари, като тя бързо се пренесе в реалната икономика и предизвика силна икономическа рецесия и спад на БВП. По този начин тя се превърна едновременно във финансова и икономическа криза. В допълнение, имайки предвид че в много страни банките в затруднение бяха спасявани с публични средства, това допълнително задълбочи дълговото бреме в тези страни, а в някои страни предизвика и сериозни дългови кризи. Имайки предвид, че банките държат и значителен дял държавни ценни книжа, това отново рефлектира негативно върху тях и започна да се образува един порочен кръг между състоянието на банковата система, реалния сектор и публичните финанси.

В настоящия раздел ще обхванем само някои от по-важните реформи и мерки, които бяха приети в правото на ЕС по отношение на финансовите пазари и които имат за цел да противодействат на кризата и да върнат икономиката към възходящо развитие. Както и самата Европейска комисия посочва, от началото на икономическата и финансова криза са представени 40 по-системно важни законодателни предложения, които в преобладаващата си част са вече приети и влезли в сила.²

Една от най-съществените реформи на финансовите пазари в ЕС от началото на икономическата и финансова криза, която има за цел да се справи с посочения порочен кръг, това са мерките по изграждането на банковия съюз. Банковият съюз е предназначен основно за държавите членки от еврозоната, но в него могат да участват и държавите членки на ЕС, чиято парична единица не е еврото. За целта трябва да се постигне решение за т.нар. тясно сътрудничество между ЕЦБ и националния компетентен надзорен орган.

² За по-пълнен анализ на изменението на регулаторната рамка на финансовите пазари в ЕС, вж. Симеонов, 2014, с. 1-780.

Банковият съюз се състои от четири елемента (стълба). Първият от тях е Единният надзорен механизъм, който има за цел надзора на банките, в т.ч на системно важните банки, да премине на наднационално ниво. Основният регламент, който служи за изграждането на този първи стълб е Регламент (ЕС) № 1024/2013 за възлагане на ЕЦБ на конкретни задачи относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции, а с Регламент (ЕС) № 1022/2013 се правят изменения в регламента за създаване на Европейския банков орган с оглед изграждането на Единния надзорен механизъм.

Вторият елемент от банковия съюз, това е изграждането на Единния механизъм за реструктуриране, който има за задача да допълни първия стълб. Логиката е, че след като за финансовите институции в банковия съюз ще се прилага наднационален надзор, то и процедурите за евентуалното им реструктуриране също следва да се осъществява на наднационално ниво. Основният правен акт, с който се създава този втори стълб на банковия съюз е Регламент (ЕС) № 806/2014 за установяването на еднообразни правила и еднообразна процедура за реструктурирането на кредитни институции и някои инвестиционни посредници в рамките на Единния механизъм за реструктуриране и Единния фонд за реструктуриране.

Първоначално идеята бе третият елемент на банковия съюз да се изразява в създаването на Единна схема за гарантиране на влоговете в банките. Засега обаче няма пълен консенсус и достатъчно политическа воля за прехвърляне на наднационално ниво на отговорностите по гарантирането на влоговете в банките. В рамките на този стълб обаче бе приета изцяло нова директива, която отмени първоначалната директива от 1994 г. и която хармонизира в много по-пълна степен правилата за националните схеми за гарантиране на влоговете в банките. Това е Директива 2014/49/ЕС относно схемите за гарантиране на депозити, която следва да бъде въведена в националните правни системи на държавите членки на ЕС-28 най-късно до 3 юли 2015 г.

Четвъртият елемент на банковия съюз, това е Единният наръчник за извършване на банкови услуги в ЕС, който подобно на директивата относно схемите за гарантиране на депозитите не се прилага само за участващите в банковия съюз държави членки, а за целия вътрешен пазар на ЕС-28. Част от Единния наръчник на банкови услуги са регулаторните технически стандарти и техническите стандарти за изпълнение, които се подготвят от Европейския банков орган и се приемат от Европейската комисия, а така също и насоките и препоръките, които се приемат от Европейския банков орган.

Освен изграждането на банковия съюз, друга важна реформа в областта на финансовия сектор е приемането на още една нова рамка, която се отнася до реструктуриране на кредитни институции (банки) и инвестиционни посредници. Идеята на тази рамка е да се предостави хармонизирана правна база в ЕС за реструктуриране на този вид финансови институции с цел да се предприемат сериозни мерки за тяхното оздравяване в случай на необходимост и по възможност да се избягват процедури за обявяване в несъстоятелност, особено

ако те са със системно значение и са прекалено големи, за да бъдат оставени да фалират. Изискванията и правилата за процедурите по реструктуриране са разписани в Директива 2014/59/ЕС за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници.

Друга съществена реформа на финансовите услуги в ЕС след началото на последната икономическа и финансова криза е цялостното променяне на пруденциалните изисквания по отношение на кредитните институции и инвестиционните посредници. Те са въведени с пряко приложимия Регламент (ЕС) № 575/2013 относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и с националните законодателства, които са въвели Директива 2013/36/ЕС относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници.

В областта на пазарите на финансови инструменти, основните правни актове на ЕС, които измениха съществуващата рамка след последната икономическа и финансова криза, това са Регламент (ЕС) № 600/2014 и Директива 2014/65/ЕС относно пазарите на финансови инструменти. Приети бяха и много други актове като например изцяло нова рамка по отношение на предприятията за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа, нови регламенти за европейските фондове за рисков капитал и европейските фондове за социално предприемачество, директива относно лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове, регламент за късите продажби и суапите за кредитно неизпълнение, изменение на рамката за мерките срещу пазарни злоупотреби и много други. Една част от новите правила засягат също така приемането на Регламент (ЕО) № 1060/2009 относно агенциите за кредитен рейтинг. Преди това агенциите за кредитен рейтинг не бяха регулирани на европейско ниво. Понастоящем те вече са предмет на регламентиране от правото на ЕС, а надзора на тези агенции се осъществява вече от Европейския орган за ценни книжа и пазари.

Един от най-съществените проблеми, които възникнаха със започването и разрастването на последната икономическа и финансова криза, това бе загубата на доверие на потребителите на финансови услуги. Докато едно подобно доверие е много лесно да бъде загубено, то неговото възстановяване не е никак лесен процес и не по-малко важно, отнема много време и усилия. Една част от реформите, които бяха предприети на ниво ЕС за възвръщането на доверието на потребителите бяха например цялостното изменение на директивата за потребителски кредит и приемането за пръв път на директива за ипотечните кредити.³ Други правила за подобряване на защитата и доверието на потребителите на финансови услуги са регламентацията на основните информационни документи за инвестиционните продукти, дискусиите по изискванията за застрахователното посредничество, обсъжданията на директивата относно съпоставимостта на таксите по платежните сметки,

³ Директива 2008/48/ЕО относно договорите за потребителски кредити и Директива 2014/17/ЕС относно договорите за кредити за жилищни недвижими имоти за потребители.

условията за прехвърляне на платежни сметки и достъпа до платежни сметки за основни операции и много други.

Изброените изменения на правото на ЕС в областта на финансовите пазари и финансовите услуги са само една част от новите изисквания, които бяха въведени на европейско ниво след началото на последната икономическа и финансова криза. Те успяха в известна степен да успокоят финансовите пазари и да възвърнат доверието в тях, а така също и да преустановят разрастването на икономическата рецесия и спада на БВП. Дали обаче с помощта на тези нови изисквания и правила ще се генерира нов икономически растеж и ръст на БВП е още рано да се каже. Интересен поглед на този въпрос дава оценката на самата Европейска комисия.

3. Икономически преглед на финансовото регулиране

На 15 май 2014 г. Европейската комисия публикува работен документ от около 340 страници, в който прави икономически преглед на мерките за финансово регулиране, които са били предприети до този момент и които са инициирани след началото на последната икономическа и финансова криза.⁴ Имайки предвид всеобхватния мащаб на реформите в областта на финансовите пазари, които бяха предприети през последните години, както и техния разнороден характер, засягащи различните сектори на финансовите услуги и имащи за задача изпълнението на различни приоритети и цели, е важно да се направи един подобен пълен преглед на осъществените до момента мерки за финансово регулиране.

С икономическия преглед на реформите в областта на финансовото регулиране Европейската комисия изучава каква е общата съгласуваност и кохерентност между отделните мерки, както и какво е тяхното актуално или очаквано въздействие, вкл. върху икономическото развитие и растежа на БВП в ЕС. Този преглед се опитва да очертае и какви са взаимовръзките между отделните реформи и да представи тяхната синергия.

Един подобен анализ на въздействието върху икономическото развитие от реформите на финансовите пазари беше много необходим, а и в някаква степен закъснял. Трябва да се отчете, че почти всяко законодателно предложение на Европейската комисия бе придружено с много подробна оценка на неговото въздействие.⁵ Липсва обаче кохерентен анализ на направените предложения и реформи, както и оценка на това каква е взаимовръзката между тях. Следва да се направи изследване на това дали тези мерки и реформи взаимно се допълват

⁴ Европейска комисия (2014), „Икономически преглед на плана за финансово регулиране“, Работен документ на службите на Европейската комисия, SWD(2014) 158 окончателен, Брюксел 15.05.2014.

⁵ Изключение в това отношение правят например двата регламента, с които се предложи изграждането на Единния надзорен механизъм в рамките на банковия съюз, поради краткото време, в което Европейската комисия следваше да публикува тези законодателни предложения.

и надграждат ефектите, които постигат или обратното – съществуват мерки, които имат противоположно въздействие и ефект. Последното не е невъзможно като резултат, защото отделните мерки и актове за финансово регулиране имат свои специфични цели и задачи, които не винаги имат една и съща посока, а понякога са в съвсем противоположни направления.

Например мерките за по-добра защита на потребителите почти винаги са свързани с нови и по-големи разходи за финансовите институции, които и без това изпитват сериозни финансови затруднения след кризата и които в допълнение на другите мерки, следва да заделят повече капитали и резерви за да постигнат новите показатели за платежоспособност и ликвидност. Новите разходи във връзка със защитата на потребителите не са също така в синхрон с увеличаването на другите разходи за банковия сектор. Банковият сектор следваше да задели повече средства за увеличаването на гаранцията на дребните вложители от 20 000 на 100 000 евро на един вложител в една банка, както и да заделя допълнителни средства във връзка с формирането на новите фондове за реструктуриране, които се създават на базата на директивата за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници.

Липсата на един подобен всеобхватен анализ на цялостната регулаторна рамка на финансовите пазари, на връзките и взаимодействието между отделните нейни елементи и мерки, не означава, че Европейската комисия не е публикувала общи документи, които да представят тази реформа. Проблемът е в това, че тези документи, издадени почти веднага след началото на икономическата и финансовата криза, представляват по-скоро план за действие и списък на мерките, които се очаква да бъдат предложени и приети, но не и оценка на тяхната свързаност и съгласуваност. Такъв план за действие и планиране на следващите стъпки представлява например Съобщението на Европейската комисия от месец юни 2010 г. относно регулирането на финансовите услуги за постигане на устойчиво развитие.⁶ Това съобщение посочва постигнатите до съответния момент резултати и включва списъка от допълнителни реформи и мерки, които следва да се предприемат и финализират през следващите години. То обаче не анализира реформата на финансовите пазари в тяхната цялост и не оценява връзките между нейните отделни елементи.

В тази връзка работният документ на Европейската комисия от май 2014 г. относно икономическия преглед на мерките за финансово регулиране и оценката на тяхната взаимосвързаност, е един малко закъснял, но напълно необходим анализ на тези мерки. Или казано по друг начин, след като няма предварителна оценка на въздействието (*ex-ante impact assessment*) на връзките и ефекта между отделните реформи и мерки във финансовия сектор, по-добре е да има

⁶ Европейска комисия. (2010). Регулиране на финансовите услуги за постигане на устойчиво развитие. Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Европейската централна банка, COM(2010) 301 окончателен, Брюксел, 02.06.2010 г.

поне една последваща оценка на това въздействие (ex-post impact assessment). Това разбира се не означава едно механично обединяване на предварителните оценки на въздействие на отделните мерки, които са били публикувани едновременно с публикуването на законодателните предложения на Европейската комисия. Това означава по-скоро извършването на един сложен анализ на тяхната взаимоотноовързаност и отчитането на техния цялостен ефект върху икономическото развитие и растежа на БВП в ЕС.

В своя икономически преглед на финансовата реформа от май 2014 г. Европейската комисия прави преглед на 40-те най-важни мерки в областта на регулирането на финансовите пазари, както и анализ на тяхната взаимоотноовързаност и допълняемост. В него са представени и следните четири основни цели на реформата на финансовите пазари:

- Укрепване на финансовата стабилност и устойчивостта на финансовата система с цел намаляване на вероятността и въздействието на бъдещи финансови кризи в ЕС.
- Възстановяване и засилване на финансовата интеграция във вътрешния пазар на ЕС.
- Осигуряването на пазарна интеграция и съгласуваност във финансовата система на ЕС чрез гарантиране на защита па потребителите и инвеститорите, справяне с пазарните злоупотреби и засилване на разкриването на информация и прозрачността от страна на финансовите институции.
- Засилване на ефективността на финансовата система, минимизиране на транзакционните разходи и справедливо ценообразуване на финансовите услуги, отразяващо присъщите им рискове.

Всички тези цели на реформата на финансовите пазари имат конкретно отражение върху икономическия растеж и икономическото развитие на държавите членки на ЕС, което е показано и на графиката по-долу.

Фигура 1

Отражение на целите на реформата на финансовите пазари



Работният документ на Европейската комисия относно икономическия преглед на мерките за финансово регулиране прави оценка и на ефекта на тези мерки върху икономическия растеж в ЕС. Той отчита както стимулирането на икономическото развитие, което е продиктувано от тези мерки, измерено като процент на БВП, така и макроикономическите разходи за системата от същите мерки, като ги представя отново като процент от БВП.

В своя преглед Европейската комисия посочва, че очаква реформите на банковия сектор да предоставят макроикономически ефекти в размер на около 0.6-1.1% от БВП на ЕС всяка година. Според Комисията това представлява между 75-140 млрд. евро годишно, измерено по БВП на ЕС към 2013 г. Благоприятното развитие за икономическото развитие в ЕС ще е свързано с постигането на по-голяма стабилност и интегрираност на финансовите пазари на ЕС, по-засилени показатели за платежоспособност и ликвидност на финансовите институции, както и подобряване на доверието на потребителите на финансови услуги. По-доброто състояние на финансовите институции ще спомогне разбира се и те да осъществяват по-ефективно и тяхната основна функция, а именно на финансов посредник за реалния сектор. Засилването на кредитирането на икономиката от банките и стабилизирането на борсовите пазари в ролята им на финансови посредници би имало преобладаващо положително въздействие върху условията за осъществяване на бизнес и върху растежа на икономиката.

Както посочва и самата Европейска комисия, реформите на финансовите пазари пораждат и разходи за финансовите посредници, а така също и разходи за техните акционери и служители. Тези разходи се налагат включително и заради необходимостта от въвеждане на съответните нови правни изисквания в практиката, както и за да се направи нужното приспособяване на техния бизнес, организационни, счетоводни, информационни и други вътрешни правила на финансовите институции. Някои от тези разходи имат краткосрочен и временен характер за приспособяването на финансовите институции до пълното въвеждане на новите изисквания, но други от разходите имат по-дългосрочен характер и от тази гледна точка ще имат още по-силно въздействие върху финансовите институции.

Европейската комисия оценява в своя икономически преглед макроикономическите разходи за банковия сектор в дългосрочна перспектива в размер на около 0.3% от БВП годишно. Сравнено с очакваните положителни ефекти от същите реформи в размер на около 0.6-1.1% от БВП годишно, това означава, че нетният ефект (разликата между положителното въздействие и разходите) върху икономиката на ЕС и икономическото развитие също би следвало да е положителен. Самата Европейска комисия признава също така, че тези изчисления са базирани на известна несигурност при моделирането на

изчисленията и зависят от едни или други допускания.⁷

В тази връзка, за да видим дали реформите и мерките на финансовите пазари ще имат отражение в дългосрочен аспект върху икономическото развитие, ще е необходимо да изчакаме известно време. Още е много рано, за да се прецени какъв ще е дългосрочният ефект от новите изисквания за финансовия сектор върху икономическия растеж във вътрешния пазар на ЕС. В същото време, може да направим кратък преглед на икономическия растеж в ЕС и еврозоната след началото на реформите на финансовите пазари. Все още няма дълъг статистически ред, за да се открият някакви сериозни изводи от тези данни, но и те дават някаква индикация и насока на мислене.

4. Икономически растеж в ЕС след началото на реформите на финансовите пазари

Анализът на ефекта на реформите на финансовите пазари върху икономическия растеж ще базираме основно на данните на Евростат за ръста на реалния БВП, изразен като неговото процентно изменение спрямо предходната година. За да изследваме икономическия растеж ще представим по-дълъг статистически ред, като ще отчетем движението на показателя реален ръст на БВП както преди кризата, така и в началото на нейното разрастване в периода 2008-2009 г., а и в периода след това до настоящия момент. Движението на показателя ръст на реалния БВП за ЕС-28, еврозоната и държави членки на ЕС за периода 2002-2013 г. е показано в табл. 1.⁸

В предкризисния период 2002-2007 г. както ЕС, така и еврозоната регистрират постоянно различен темп на икономически растеж. На практика, кризата на финансовите пазари избухва по-сериозно през втората половина на 2007 г., като реалната икономика още работи известно време по инерция. Затова и за 2007 г. ЕС, еврозоната и техните държави членки също отчитат икономически растеж, макар в повечето случаи той да е по-малък от предходната година.

⁷ За повече информация по отношение на икономическия преглед на мерките на финансовите пазари, вж. European Commission. (2014). Economic review of the financial regulation agenda: frequently asked questions. Memo/14/352, Brussels, 15.05.2014, както и съобщението на Европейската комисия, към което е приложен работния документ за икономическия преглед: Европейска комисия. (2014). Реформиран финансов сектор за Европа. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, COM(2014) 279 окончателен, Брюксел, 15.05.2014 г.

⁸ През периода 2002-2013 г. е имало промяна в състава на Европейския съюз, като през 2002 г. той се е състоял от 15 държави членки, на 1 май 2004 г. към него се присъединяват 10 нови държави, на 1 януари 2007 г. се присъединяват България и Румъния, а на 1 юли 2013 г. се присъедини и неговия 28-и член – Хърватия. За да може анализа на данните да бъде съпоставим с оглед на изследването, за целия период се приема хипотезата на ЕС-28, т.е. събират се данните за всички държави, които към края на 2013 г. съставляват ЕС.

Таблица 1

Ръст на реалния БВП (процентно изменение спрямо предходната година)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЕС-28	1.3	1.5	2.6	2.2	3.4	3.2	0.4	-4.5	2.0	1.6	-0.4	0.1
Еврозона 18	0.9	0.7	2.2	1.7	3.3	3.0	0.4	-4.5	1.9	1.6	-0.7	-0.4
Белгия	1.4	0.8	3.3	1.8	2.7	2.9	1.0	-2.8	2.3	1.8	-0.1	0.2
България	4.7	5.5	6.7	6.4	6.5	6.4	6.2	-5.5	0.4	1.8	0.6	0.9
Чехия	2.1	3.8	4.7	6.8	7.0	5.7	3.1	-4.5	2.5	1.8	-1.0	-0.9
Дания	0.5	0.4	2.3	2.4	3.4	1.6	-0.8	-5.7	1.4	1.1	-0.4	0.4
Германия	0.0	-0.4	1.2	0.7	3.7	3.3	1.1	-5.1	4.0	3.3	0.7	0.4
Естония	6.6	7.8	6.3	8.9	10.1	7.5	-4.2	-14.1	2.6	9.6	3.9	0.8
Ирландия	5.4	3.7	4.2	6.1	5.5	5.0	-2.2	-6.4	-1.1	2.2	0.2	-0.3
Гърция	3.4	5.9	4.4	2.3	5.5	3.5	-0.2 ^p	-3.1 ^p	-4.9 ^p	-7.1 ^p	-7.0 ^p	-3.9 ^p
Испания	2.7	3.1	3.3	3.6	4.1	3.5	0.9	-3.8	-0.2	0.1	-1.6	-1.2
Франция	0.9	0.9	2.5	1.8	2.5	2.3	-0.1	-3.1	1.7	2.0	0.0	0.2
Хърватия	4.9	5.4	4.1	4.3	4.9	5.1	2.1	-6.9	-2.3	-0.2	-2.2	-0.9
Италия	0.5	0.0	1.7	0.9	2.2	1.7	-1.2	-5.5	1.7	0.4	-2.4	-1.9
Кипър	2.1	1.9	4.2	3.9	4.1	5.1	3.6	-1.9	1.3	0.4	-2.4	-5.4
Латвия	7.1	7.7	8.8	10.1	11.0	10.0	-2.8	-17.7	-1.3	5.3	5.2	4.1
Литва	6.8	10.3	7.4	7.8	7.8	9.8	2.9	-14.8	1.6	6.0	3.7	3.3
Люксембург	4.1	1.7	4.4	5.3	4.9	6.6	-0.7	-5.6	3.1	1.9	-0.2	2.1
Унгария	4.5	3.9	4.8	4.0	3.9	0.1	0.9	-6.8	1.1	1.6	-1.7	1.1
Малта	2.4	0.7	-0.3	3.6	2.6	4.1	3.9	-2.8	4.2	1.5	0.8	2.6
Нидерландия	0.1	0.3	2.2	2.0	3.4	3.9	1.8	-3.7	1.5	0.9	-1.2	-0.8
Австрия	1.7	0.9	2.6	2.4	3.7	3.7	1.4	-3.8	1.8	2.8	0.9	0.3
Полша	1.4	3.9	5.3	3.6	6.2	6.8	5.1	1.6	3.9	4.5	2.0	1.6
Португалия	0.8	-0.9	1.6	0.8	1.4	2.4	0.0	-2.9	1.9	-1.3	-3.2	-1.4
Румъния	5.1	5.2	8.5	4.2	7.9	6.3	7.3	-6.6	-1.1	2.3	0.6	3.5
Словения	3.8	2.9	4.4	4.0	5.8	7.0	3.4	-7.9	1.3	0.7	-2.5	-1.1
Словакия	4.6	4.8	5.1	6.7	8.3	10.5	5.8	-4.9	4.4	3.0	1.8	0.9
Финландия	1.8	2.0	4.1	2.9	4.4	5.3	0.3	-8.5	3.4	2.8	-1.0	-1.4
Швеция	2.5	2.3	4.2	3.2	4.3	3.3	-0.6	-5.0	6.6	2.9	0.9	1.6
Великобритания	2.3	3.9	3.2	3.2	2.8	3.4	-0.8	-5.2	1.7	1.1	0.3	1.7

Източник: Евростат.

Икономическият растеж в този период на икономически подем не е еднакъв във всички държави членки на ЕС, като в някои от тях той е значителен, докато в други е по-умерен. Много рядко се наблюдават отделни държави членки, които в отделни години реализират много слаб икономически спад, като например Португалия през 2003 г. и Малта през 2004 г. В държави членки като Латвия, Естония, Литва и Словакия икономическият растеж в периода 2002-2007 г. наистина е впечатляващ, като в някои отделни години той достига дори до ръст от над 10% на реалния БВП на годишна база. Страни като Словения, България и Румъния също отбелязват стабилни нива на икономически растеж, което не е учудващо, имайки предвид, че техните икономики също са догонващи по отношение на средното ниво на икономическо развитие на ЕС.

Следващият период, това е периода на разрастване на икономическата и финансова криза, а именно 2008-2009 г. През първата от тези две години се наблюдава икономически спад в голяма част от държавите членки, а общият растеж на БВП за ЕС и еврозоната се свива чувствително на само 0.4% от БВП. Най-силен спад има през следващата 2009 г., където се отбелязва икономически

спад от 4.5% както в ЕС, така и в еврозоната. В някои отделни държави членки този спад е дори в пъти по-голям, като например Латвия, където има свиване на икономиката от 17.7% от БВП, Литва от 14.8%, Естония от 14.1%. Други държави членки на ЕС-28, които през 2009 г. регистрират спад на БВП от над 6% са съответно Финландия, Хърватия (която все още не е член на ЕС), Словения, Унгария, Румъния и Ирландия. Няколко държави членки на ЕС, сред които е и България регистрират спад на БВП от над 5% от БВП.

Прави впечатление, че с много малки изключения най-сериозен спад се наблюдава именно в догонващите икономики, които в предкризисния период са отбелязвали и по-високи темпове на икономически растеж. От друга страна се наблюдават и общи тенденции за всички държави членки, а именно силно забавяне на икономиките или регистрирането на лек спад в БВП през 2008 г. и съответно чувствително по-голям спад на БВП през 2009 г. На практика единствената държава членка на ЕС, която е регистрирала положителен икономически резултат, измерен като ръст на реалния БВП за 2009 г., това е Полша.

Тенденциите, които се наблюдават след периода на най-силното разрастване на икономическата и финансова криза в ЕС, а именно периода 2010-2013 г., също може да се считат за общи по отношение на преобладаващата част от държавите членки на ЕС. През първите две години от този период – 2010-2011 г. се наблюдава известно увеличаване на реалния ръст на БВП както за повечето държави членки на ЕС, така и за ЕС и еврозоната като цяло. През 2012 г. обаче се наблюдава дори слаб икономически спад от 0.4% както за ЕС, така и за еврозоната, а през 2013 г. много слаб, почти незначителен растеж от 0.1% от БВП. В различните държави членки на ЕС и еврозоната се наблюдава много разнородна картина, като в някои от тях се регистрира по-сериозен ръст или спад на икономиката. Най-сериозно изключение от общите тенденции за периода 2010-2013 г. се наблюдава в Гърция, която поради дълговата криза и други причини регистрира постоянно много висок спад на своята икономика, като данните за нея все още не са окончателни, а прогнозни.

Данните за първите месеци на 2014 г. са като цяло добри, но в никакъв случай не са окуражителни. За първото тримесечие ЕС-28 реализира икономически растеж от 0.3% в сравнение с предходното тримесечие, а същият показател за еврозоната е 0.2%. За второто тримесечие на 2014 г. за ЕС-28 се наблюдава ръст от 0.2% спрямо първото тримесечие, докато за еврозоната този показател е 0.0%, т.е. няма нито ръст, нито спад на БВП за зоната на единната европейска валута през това второ тримесечие на 2014 г.⁹

⁹ Eurostat. (2014). GDP stable in the euro area and up by 0.2% in the EU-28. Eurostat news release 125/2014, 14 August 2014.

5. Изводи

Много често Европейският съюз през последните десетилетия е реагирал на една или друга икономическа и финансова криза с „повече Европа“, т.е. с предприемането на мерки за още по-тясна интеграция между неговите държави членки. Това, разбира се, е свързано и с допълнителното отдаване на национален суверенитет от страна на тези държави на наднационалните европейски институции.

Последната икономическа и финансова криза, която започна през втората половина на 2007 и 2008 г. и която повечето икономически анализатори определят като неприключила, не прави изключение в това отношение. На „Великата рецесия“ бе направен опит да се отговори с „повече Европа“, в т.ч. и във финансовия сектор, като една от най-важните реформи е именно изграждането на банковия съюз основно за държавите от еврозоната, съответно преминаването на голяма част от надзора на банките от националните надзорни органи към Европейската централна банка.

Данните за развитието на ръста на реалния БВП след началото на кризата и започналите реформи на финансовите пазари дават положителни, но не много убедителни резултати по отношение на установяването на някаква пряко и ясно изразена корелация между предприетите нормативни изменения на изискванията за финансовите институции и регистрирането на икономически ръст и растеж на БВП.

Определена връзка между двете явления очевидно има, тъй като с приемането и въвеждането в сила на новите изисквания за финансовите пазари се възстановява тяхната стабилност, а така също и доверието на потребителите на финансови услуги. Всичко това води до подобряване на финансовото посредничество, известно възстановяване на кредитната активност на банките, бавно възстановяване и на индексите на фондовите пазари и други. Това са положителни явления, които въздействат положително и на растежа на икономиката.

Данните за периода непосредствено след началото на кризата, от 2010 г. до първата половина на 2014 г. показват, че в повечето държави членки на ЕС се регистрира известен ръст на БВП, но той е много умерен и в повечето случаи не неутрализира спада на БВП в предходните две години. Отделно в някои държави продължава да се наблюдава спад на икономическото развитие. Тези данни ясно демонстрират, че реформите на финансовите пазари все още не са оказали чувствителен ефект върху ръста на БВП в ЕС и еврозоната.

Следва все пак да се отчете, че на ръста на БВП влияние не оказват само реформите на финансовите пазари, но и много други фактори и причини. Не толкова важна е необходимостта да се изследва значението на новите изисквания за финансовия сектор за дългосрочното развитие на ръста на икономиката на ЕС и еврозоната. Настоящите анализи на Европейската комисия показват към

момента, че в дългосрочен план положителното въздействие върху БВП би следвало да е по-голямо, отколкото ще са разходите за финансовия сектор, изразени също като процент от БВП.

В заключение може да се посочи, че понастоящем реформите на финансовите пазари имат умерено положително въздействие за преодоляване на икономическия спад след началото на кризата и постепенно регистриране на слаб икономически ръст. Възможно е обаче в по-дългосрочен план ефектът от тези реформи да е по-значителен и да може да има по-осезаемо въздействие върху ръста на БВП на ЕС и еврозоната. Всичко това обаче ще бъде така, само ако не се спукат нови балони във финансовия сектор или в икономиката на ЕС и последните продължат да се развиват плавно през следващите години.

Използвана литература

- Европейска комисия. (2014). Реформиран финансов сектор за Европа. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, COM(2014) 279 окончателен, Брюксел, 15.05.2014 г.
- Европейска комисия. (2014). Икономически преглед на плана за финансово регулиране. Работен документ на службите на Европейската комисия, SWD(2014) 158 окончателен, Брюксел 15.05.2014.
- Европейска комисия. (2010). Регулиране на финансовите услуги за постигане на устойчиво развитие. Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Европейската централна банка, COM(2010) 301 окончателен, Брюксел, 02.06.2010 г.
- Симеонов, К. (2014). Регулиране на финансовите пазари в Европейския съюз. С.: УИ „Св. Климент Охридски“, с. 1-780.
- European Commission. (2014). Economic review of the financial regulation agenda: frequently asked questions. Memo/14/352, Brussels, 15.05.2014.
- Eurostat. (2014). Real GDP growth rate”, data for the period 2002-2013, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
- Eurostat. (2014). GDP stable in the euro area and up by 0.2% in the EU-28. Eurostat news release 125/2014, 14 August 2014.

Избрани актове на правото на ЕС

- Директива 2014/65/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. относно пазарите на финансови инструменти и за изменение на Директива 2002/92/ЕО и на Директива 2011/61/ЕС, ОВ L 173, 12.6.2014.
- Директива 2014/59/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и за изменение на Директива 82/891/ЕИО на Съвета и директиви 2001/24/ЕО, 2002/47/ЕО, 2004/25/ЕО, 2005/56/ЕО, 2007/36/ЕО, 2011/35/ЕС, 2012/30/ЕС и 2013/36/ЕС и на регламенти (ЕС) № 1093/2010 и (ЕС) № 648/2012 на Европейския парламент и на Съвета, ОВ L 173, 12.6.2014.
- Директива 2014/49/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 г. относно схемите за гарантиране на депозити, ОВ L 173, 12.6.2014 г.
- Директива 2014/17/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 4 февруари 2014 г. относно договорите за кредити за жилищни недвижими имоти за потребители и за изменение на директиви 2008/48/ЕО и 2013/36/ЕС и Регламент (ЕС) № 1093/2010, ОВ L 60, 28.2.2014.
- Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО, ОВ L 176, 27.6.2013.

- Директива 2008/48/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 април 2008 г. относно договорите за потребителски кредити и за отмяна на Директива 87/102/ЕИО на Съвета, ОВ L 133, 22.5.2008.
- Регламент (ЕС) № 806/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 15 юли 2014 г. за установяването на еднообразни правила и еднообразна процедура за реструктурирането на кредитни институции и някои инвестиционни посредници в рамките на Единния механизъм за реструктуриране и Единния фонд за реструктуриране и за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010, ОВ L 225, 30.7.2014.
- Регламент (ЕС) № 600/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. относно пазарите на финансови инструменти и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012, ОВ L 173, 12.6.2014.
- Регламент (ЕС) № 1024/2013 на Съвета от 15 октомври 2013 г. за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции, ОВ L 287, 29.10.2013 г.
- Регламент (ЕС) № 1022/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2014 г. за изменение на Регламент (ЕС) № 1093/2010 за създаване на Европейски надзорен орган (Европейски банков орган) във връзка с предоставянето на конкретни задачи на Европейската централна банка съгласно Регламент (ЕС) № 1024/2013, ОВ L 287, 29.10.2013 г.
- Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012, ОВ L 176, 27.6.2013.
- Регламент (ЕО) № 1060/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 16 септември 2009 г. относно агенциите за кредитен рейтинг, ОВ L 302, 17.11.2009.

ЦЕНА НА ВЪНШНОТО ФИНАНСИРАНЕ И ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Нели Попова¹

1. Динамика на дългосрочните лихвени проценти в периода 2004-2013 г.

Важен показател за финансовата устойчивост на съвременната държава е цената на външно финансиране, измерена чрез лихвените проценти по дългосрочните държавни ценни книжа (ДЦК). Цената на дълговото финансиране отразява доверието на пазара в способността на правителствата да провеждат устойчива фискална политика. За страните от ЕС тази цена се формира чрез разликата (спреда) в доходността по дългосрочните държавни облигации спрямо 10-годишните облигации на германското правителство, т.нар. бундове. Именно германските държавни облигации са възприети като критерий (бенчмарк) за безрискова доходност в ЕС поради силната конкурентоспособност на икономиката и ролята на страната на двигател на интеграционните процеси. Разликата в доходността на ДЦК на останалите страни-членки спрямо германските бундове се състои от следните елементи: премия за кредитния риск, произтичащ от евентуална неплатежоспособност на емитента и премия за ликвиден риск (Sovereign yield spreads in the euro area, Deutsche Bundes Bank, 2011).

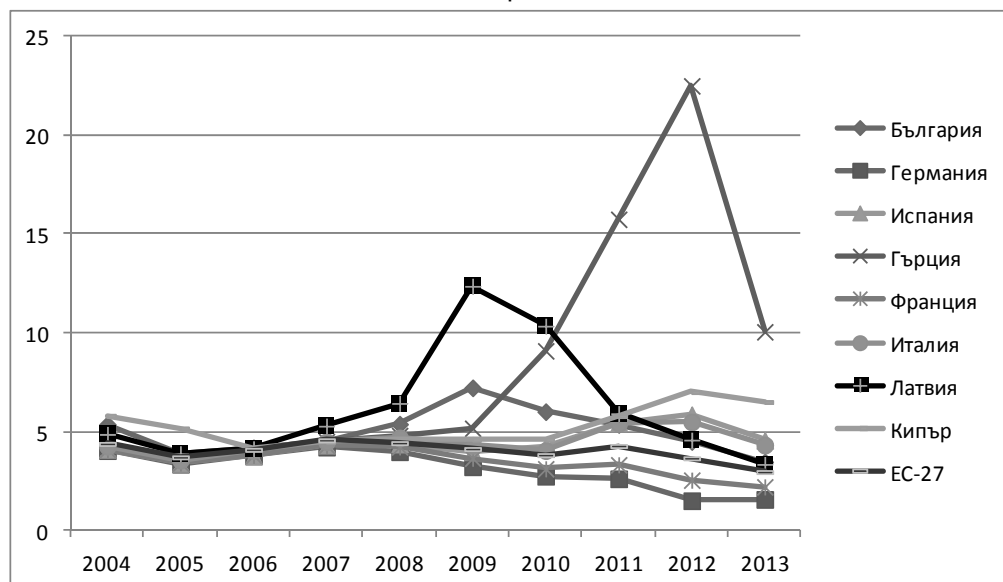
В периода преди и по време на въвеждането на еврото през 1999 г. бе налице процес на конвергенция на дългосрочните лихвени проценти в Европа като израз на очакванията за ниска инфлация в условията на единна парична политика и отпадането на валутния риск между страните-членки на ИПС (Sovereign yield spreads in the euro area, p. 2). В периода 1999-2007 г. спредът по 10-годишните държавни облигации спрямо германските бунд облигации се движеше в порядъка на 18 базисни пункта. От август 2007 г. до октомври 2008 г. той нарасна на средно 56 б.п., а в периода 2009-2011 г. доходността по ДЦК на част от страните-членки на ЕС в определени моменти превишаваше тази по корпоративните облигации. Най-чувствителен ръст бе налице в страните, засегнати от дълговата криза – Гърция, Испания, Португалия и Италия. Данните

¹ Нели Попова е асистент доктор, катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално и световно стопанство.

за дългосрочните лихвени проценти в ЕС са представени на фиг. 1.

Фигура 1

Лихвени проценти по 10-годишните държавни облигации на избрани страни членки на ЕС в периода 2004-2013 г.



Източник на данни: Eurostat.

На графиката е видно, че докато в началото на новото хилядолетие доходността по държавните облигации на разглежданите страни-членки се доближава до тази на германските бундове, то след 2008 г. и особено през 2011-2012 г. са налице сериозни отклонения в част от страните-членки. През 2013 г. колебанията в доходността са в голяма степен овладени, но към 2014 г. все още са налице известни разлики в дългосрочните лихвени проценти.

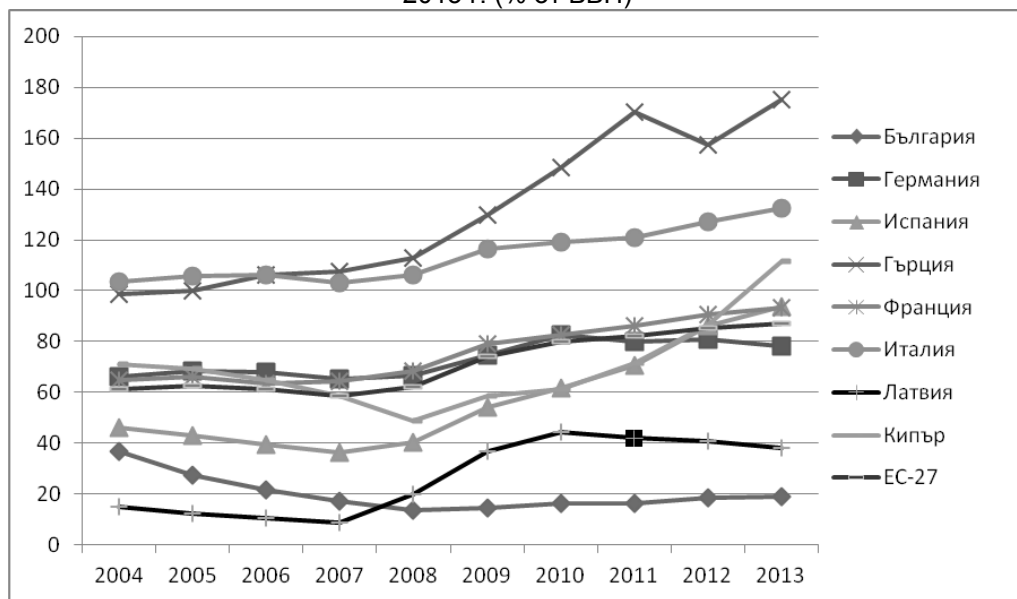
2. Фактори за динамиката на доходността по държавните облигации на страните-членки на ЕС

2.1. Публичен дълг и бюджетен дефицит

На фиг. 2 е проследено развитието на публичния дълг на страните от ЕС-27 в периода 2004-2013 г. В периода 2004-2007 г. съотношението на дълга към БВП в ЕС-27 намалява от 62.2 на 58.9% средно, което се дължи на действието на бюджетните правила, установени с Маастрихтските конвергентни критерии и Пакта за стабилност и растеж. След 2008 г. това съотношение започва да расте и достига 87.1% през 2013 г. Пренасянето на финансовата и икономическа криза в Европа очевидно прекъсва трудния процес на фискална консолидация в страните-членки на ЕС.

Фигура 2

Брутен публичен дълг на избрани страни от Европейския съюз в периода 2004-2013 г. (% от БВП)



Източник на данни: Eurostat.

Средната стойност за ЕС-27 обаче не разкрива пълната картина. На фигурата, прави впечатление, че новите страни-членки България и Латвия се отличават доста с по-ниски от средните нива на задлъжнялост. Всички останали страни в разглежданата група поддържат равнища на суверенния дълг около или над максимално допустимата стойност от 60% от БВП. Нещо повече, с изключение на Испания, тези високи нива се наблюдават още преди началото на финансовата криза.

Възниква въпросът съществува ли връзка между равнищата на публичния дълг на страните-членки и цената на външно финансиране? Емпирично изследване от 2010 г. показва, че е налице слаба корелационна зависимост между тези два показателя (Barrios, et al., 2010). Това се отнася предимно за новите страни-членки на ЕС – България и Латвия, на които пазарите определят висока рискова премия, въпреки ниските им нива на публична задлъжнялост (съответно 18.9 и 38.1% от БВП през 2013 г.). Несъответствия се наблюдават и в някои от „старите“ страни-членки. Така например Испания още през 2009 г. бе причислена към държавите с лошо фискално поведение², въпреки че суверенният дълг на Испания е 54% от БВП и дори след началото на кризата той остана на нива близки до средните за ЕС. Спредът на 10-годишните испански държавни облигации спрямо германските бундове се увеличи чувствително и през август 2012 г. достигна рекордна стойност от 6.32 процентни пункта. От

² Наред с Гърция, Италия, Португалия и Ирландия.

друга страна, лихвеният процент по 10-годишните ДЦК на Франция и Италия остана на доста по-ниски нива – през 2012 г. той бе 2.54% за Франция и 5.49% за Италия, независимо от повишаването на размера на публичния дълг на двете страни съответно на 90.6 и 132% от БВП през 2012 г. Дори Германия, чиито ценни книжа са определени за бенчмарк в ЕС, допусна значително влошаване на публичните си финанси. Макар че от 2011 г. бяха предприети мерки за консолидация, към 2013 г. съотношението на публичния дълг към БВП на Германия бе 78.4%.

Следователно състоянието на публичните финанси може да се разглежда като важен, но не единствен фактор за повишаване цената на финансиране на държавите-членки.

2.2. Нестабилност на банковата система

За разлика от САЩ, където икономическата и финансова криза започна от банковия сектор в Европа кризата засегна предимно публичния сектор на част от страните-членки. Въпреки това отделни банки в страни-членки имаха сериозни проблеми, свързани с обезценката на натрупани в балансите им „лоши“ активи и това наложи предприемането на спасителни мерки от правителствата. Кризата се пренесе в Европа още през 2008 г., като първи пострадаха няколко държави от северна и централна Европа, вкл. Латвия.³ Наложиха се да бъде национализирана втората по големина латвийска търговска банка. През следващите години сериозно засегнати се оказаха няколко испански банки, след което и кипърски банки. В Испания банковата криза се съчета с тежка рецесия и именно тези проблеми доведоха до влошаване на състоянието на публичните финанси. Заради трудностите на банковия сектор на Испания и последвалото рязко повишаване на рисковата премия на испанския държавен дълг през юли 2012 г. Евро групата прие Програма за рекапитализиране на финансовите институции в Испания. По линия на програмата на испанските банки бе предоставен ресурс до 100 млрд. евро от Европейския стабилизационен механизъм (ESM). Като условие за получаване на финансовите трансове кредитните институции проведоха оздравителни мерки (Occasional Papers 130, March 2013, p. 10). В резултат от предоставената на банките финансова помощ в началото на 2013 г. лихвеният порокцент по испанските държавни облигации се понижи до под 5%.

В началото на финансовата криза Кипър също се отличаваше със сравнително ниски нива на суверенния дълг – 58.5% от БВП. Проблемите пред най-голямата кипърска банка и фалитът на друга водеща финансова институция доведоха до рязък скок в дългосрочния лихвен процент до над 7% през 2012 г. Както и в Испания ситуацията бе стабилизирана чрез отпускането на значителни по размер заеми от Европейската комисия и МВФ. В резултат на банковата кризата обаче публичният дълг на Кипър претърпя съществен ръст и достигна до около

³ Особено тежко бе засегната банковата система на Исландия, но тя не е страна-членка на ЕС, поради което не е включена в настоящия доклад.

110% от БВП през 2013 г. в сравнение с под 60% през 2009 г.

Ситуацията в Латвия, Испания и Кипър дава основание да се заключи, че проблемните баланси на кредитните институции на някои държави-членки бяха сериозна причина за повишаване на лихвените проценти по дългосрочните ДЦК.

2.3. Конкуренетоспособност на икономиката и външни неравновесия

Друга група страни от Европейския съюз проявяваха фискална дисциплина както в периода преди финансовата и икономическа криза, така и след началото ѝ. Тези страни обаче се отличаваха със силно проциклична фискална политика и натрупаха значителни дефицити по платежните си баланси в предкризисния период, вследствие на което икономиките им претърпяха силен спад в периода 2009-2010 г. Към тази група се отнасяха най-вече балтийските републики и България – малки страни, силно зависими от чуждестранните инвестиции и с фиксиран валутен курс. В предкризисния период растежът в тези страни до голяма степен бе обусловен от спекулативното повишаване на цените на недвижимите имоти. Подобно беше положението и в Испания. Резкият спад в цените на имотите прекрати периода на бурен ръст на БВП във всички тези страни, но оказа влияние и върху пазарната оценка на публичната им задлъжнялост.

Интересно е развитието на цената на публичния дълг на Латвия. На фиг. 2 е видно, че през целия разглеждан период съотношението на публичния дълг към БВП остава доста под максималната стойност от 60% – дори в годините на кризата то е около 40%. От друга страна, доходността по дългосрочните държавни облигации на Латвия претърпя значителни колебания и през 2009 г. тя достигна 12.36%, едно от най-високите нива в ЕС-27. През следващите години дългосрочният лихвен процент се нормализира, което позволи на Латвия да се присъедини от началото на 2014 г. към Икономическия и паричен съюз. Както вече беше посочено Латвия също бе засегната от банкова криза през 2008 г. По-сериозната причина за драстичното повишаване на рисковата премия по суверенния дълг обаче бяха сериозните колебания в темпа на икономически растеж. Още през 2008 г. бурният ръст на БВП се превърна в драстичен спад – икономиката се сви с 10.5%. Равнището на безработица достигна 22% през 2009 г., а спадът на БВП продължи. Притисната от рецесията Латвия се превърна в една от първите страни-членки, потърсили финансова помощ от международните финансови институции. Латвия бързо овладя кризисните процеси и още през 2010г. и се върна към стопанския растеж. Страната не допусна и сериозно увеличаване на публичната си задлъжнялост, което направи възможно присъединяването към еврозоната. Така или иначе, резките и бързи промени в макроикономическите показатели (на английски език се употребява терминът *boom and bust cycle*) се проявиха и в останалите балтийски страни – Латвия и Естония, а също и в Испания и България.

България запази стабилността на публичните си финанси през целия период на кризата. През 2013 г. суверенният дълг беше под 20% от БВП, което е второто

най-ниско равнище в ЕС-27 (след Естония). Въпреки това лихвеният процент по дългосрочните ДЦК претърпя силен, но краткотраен ръст през 2009г. и достигна до 7.22%, след което започна плавен спад. Причините за повишаването на рисковата премия по българския държавен дълг също както в балтийските страни се кореняха в прекомерната зависимост на страната от чуждестранни инвестиции и концентрирането на последните в сектора на недвижимите имоти. Характерно за всички тези страни беше натрупването на значително външноикономически неравновесия в периода до 2008 г., вкл. значителен дефицит по текущата сметка, насърчаван от евтин кредит и силно вътрешно потребление и компенсиран със значителни капиталови потоци от чужбина. С настъпването на кризата в Европа тези неравновесия на практика бяха коригирани, но резултатът беше силен спад в БВП и загуба на хиляди работни места.

3. Средства за намаляване на цената на външно финансиране в страните-членки на ЕС

- *Паричната политика на Европейската централна банка* – най-важният фактор за намаляването на лихвените проценти по дългосрочните облигации на страните-членки бяха действията на Европейската централна банка. Тя активно използва традиционните инструменти за въздействие върху цената на кредитите, като на няколко пъти понижи основния лихвен процент.⁴ Наред с това ЕЦБ предостави значително по размер финансиране на затруднените кредитни институции и правителства на страни-членки.
- *Правилата за икономическо управление* – през 2011 г. влезе с сила пакет от шест регламента и една директива на ЕС, насочени към укрепване и допълване на Пакта и стабилност и растеж. Освен прехвърлянето на акцента върху мониторинга на публичните финанси и по-тясното им обвързване с икономическите показатели на страните-членки, за първи път бяха въведени процедури за наблюдение и корекция на макроикономически дисбаланси в страните-членки.
- *Фискалният пакт* – подписаният през 2012 г. и влязъл в сила през 2013 г. документ задължи всички страни-членки да въведат в националните си законодателства (в Конституцията или в специален закон) правила за бюджетна дисциплина. По този начин се целеше засилване на ангажимента за спазване на максимално допустимите нива на бюджетен дефицит и публичен дълг и въвеждането на независим фискален съвет, който да осигурява спазването им. Друго задължение на страните-членки е да създадат механизми за автоматична корекция в случай на отклоняване от допустимите стойности (Treaty on stability, coordination and governance in the

⁴ ЕЦБ понижи лихвения процент по кредитите на 0.15%, а този по депозитите на -0.10%, като перспективите са те да остане на сегашните нива и през следващите месеци и дори години.

Economic and Monetary union). В изпълнение на Фискалния пакт България прие Закона за публичните финанси, влязъл в сила от началото на 2014 г.

- *Банковият съюз* – посочените в настоящия доклад проблеми, с които се сблъскаха кредитните институции от страните-членки извади на преден план необходимостта от засилване на регулациите над банките в ЕС. Макар и с известни затруднения постепенно бяха положени основите на съюза чрез създаването на Единен банков надзор. Като следващи стъпки в развитието на банковия съюз е заложено приемането на единни правила за капиталовата адекватност и за предотвратяване на банкови фалити и създаване на общ механизъм за гарантиране на депозитите на територията на целия ЕС.

4. Заключение

Преминалата преди няколко години дългова криза и трудностите пред част от страните-членки да си осигурят финансиране на международните пазари разкриха, че участието в паричния съюз не е гаранция за осигуряване на ниска доходност по държавния дълг. В крайна сметка песимистичните прогнози за разпад на еврозоната не се оправдаха и това успокои цената на финансиране дори за силно задлъжнелите държави. Стабилизирането на затруднените държави и финансови институции обаче струва скъпо на Европа и доведе до съществен ръст на публичната задлъжнялост в ЕС-27. Така първият извод, който може да се направи е, че между нивата на суверенния дълг и лихвените проценти има двустранна зависимост.

През 2013-2014 г. лихвените проценти по ДЦК на страните-членки спаднаха въпреки продължаващото увеличаване на дълга. Следователно не е за подценяване значителният морален риск, който участието в еврозоната поражда както за правителствата, така и за частните финансови институции. Предприетите от ЕЦБ мерки създават усещане за сигурност в инвеститорите, но цената на финансиране не отразява все още лошото състояние на публичните финанси на някои страни-членки. Нещо повече, в средата на 2014 г. доходността по дълговите инструменти на част от страните-членки достига рекордно ниски нива, като основен фактор за това е силно експанзионистичната политика на ЕЦБ („Доходността в еврозоната е на многовековно дъно“, 08.08.2014 г.).

Посочените рискове водят към заключението, че осигуряването на ниска цена за финансиране на правителствата на държавите-членки изисква траен и категоричен ангажимент на всички страни от Европейския съюз за консолидиране на публичните финанси. Наред с наднационалните фискални правила страните-членки бяха задължени да приемат такива и на национално равнище. По-важно е правилата да бъдат прилагани на практика. Това изискване важи с особена сила в условията на паричен съюз, изграден от голям брой държави с различни нива на конкурентоспособност и автономна фискална политика. Поддържането на балансиран бюджет и овладяването на дълговете

са от решаващо значение за възстановяването на доверието на пазарите в платежоспособността на държавите-членки на ЕС и за безпроблемното управление на публичните им задължения. В допълнение от решаващо значение е подобряването на регулаторната рамка за банковите институции и недопускане на превръщането на проблемите на банките в публичен дълг. Не на последно място, финансовата устойчивост в Европа изисква намирането на нови двигатели на устойчив икономически растеж.

Използвана литература

- „Доходността в еврозоната е на многовековно дъно“, 08.08.2014г. Available at: <http://www.investor.bg/novini/130/a/elana-treiding-dohodnostta-v-evrozonata-e-na-mnogovekovno-dyno,177758/>
- Balance-of-payments assistance to Latvia. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/latvia/index_en.htm
- Barrios, S., Iversen P., Lewandowska, M., Setzer, R. (2010) Determinants of intra-euro area government bond spreads during the financial crisis, "Challenges for fiscal sustainability in the EU", ECB Public Finance Workshop Friday 29, Frankfurt January 2010. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16255_en.pdf
- Financial Assistance Programme for the Recapitalisation of Financial Institutions in Spain. Second Review of the Programme - Spring 2013, European economy, Occasional Papers 130, March 2013 Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/spain/index_en.htm
- Sovereign yield spreads in the euro area, Deutsche Bundesbank, Monthly Report, 27 June 2011. Available at: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Monthly_Report_Articles/2011/2011_06_%20sovereign_yield_spreads_euro_area.pdf?__blob=publicationFile
- Treaty on stability, coordination and governance in the Economic and Monetary union Available at: http://european-council.europa.eu/media/639235/st00tscg26_en12.pdf
- http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/index_en.htm
- <http://www.ecb.europa.eu/home/html/faqinterestrates.en.html>
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

A COMPARATIVE OVERVIEW OF SELECTED DANUBE REGION STOCK EXCHANGES: THE WAY AHEAD

Julia Stefanova¹

1. Introduction

Regional cooperation is an important element in the development of the Danube region stock exchanges for increase of the capital markets efficiency and safeguarding the future development of these markets. The regionalization process needs to be driven by the market forces and through an adequate evaluation of expected costs and benefits. The effective functioning of the capital markets in the Danube region is contingent on the boost of liquidity, fall in transaction costs and encouraging trade and competition through alternative trading systems.

2. Development of the Capital Markets of Selected Danube Region Countries

2.1. The Bulgarian Stock Market Development

By 2013 the Bulgarian capital market remains limited in size and insufficiently developed as compared to the Eurozone countries and Central and Eastern European member-states. A report by the IMF (IMF Working Paper, WP 2012/131) outlines the necessity to continue development of the capital market in Bulgaria in view of accelerating economic growth and productivity through further structural reforms. It should also be emphasized that while most of the CEE countries (especially Hungary and the Czech Republic) are undergoing an intensified convergence process toward the EU economic structures, the expectations for Bulgaria are divergences from the average EU indicators to remain significantly pointed (Economic Research Institute at BAS, 2012).

In the wake of the global financial crisis by 2013 the market capitalization of the the Bulgarian Stock Exchange – Sofia AD as a share of GDP continued its downward

¹ Julia Stefanova is PhD in Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, e-mail: stefanovajs@abv.bg.

development and reached 12.75%, while for 2012 it stood at 12.67% (Financial Supervision Commission, 2013) yet it remains at considerably low level as compared to the Eurozone average (for 2013 standing at 58.1% – ECB Convergence Report, 2014). The low liquidity is the chief shortcoming of the capital market in Bulgaria. It is explained with the low volume of free float as well as with the outflow of foreign investors from the Bulgarian capital market in the aftermath of the developments of the global financial and economic crisis.

In 2013 continued to predominate secondary public placements. The main reasons for this continue to be the high costs relating to fees and commissions, the requirements for disclosure of information under the Law on Markets in Financial Instruments and the Law on Public Offering of Securities, as well as the lengthy procedures for approval of prospectuses. By 2013 the turnover on the regulated market registered a rise by over 43 % as compared to the same period of 2012 due to the rise of turnover with traded shares and shares in collective investment schemes. The two main stock exchange indices SOFIX and BGTR30 marked a further push-up by 43% and by 27.98%, respectively as compared to 2012. As from 2012 the stock exchange introduced lengthened trade sessions schedule to achieve further synchronization of trades' terms to that of European capital markets.

2.2. The Romanian Stock Market Development

In regional aspect Bucharest Stock Exchange (BSE) is an average in size stock exchange. In 2013 the trading turnover on BSE reached EUR 171 million, the highest being the turnover volume on regulated market (86%), followed by that on RASDAQ (5%), the bonds markets (4.5%) and the turnover on the structured products market (3.8%). As from 2011 the BSE introduced short sales transactions and increased further the number of traded derivative financial instruments aimed at adoption of hedging or speculative strategies. More specifically the issues of index-based and turbo certificates contribute to boosting the attractiveness of the structured products market.

Besides the main regulated market, operated by BSE since 1997 in Romania has been functioning a derivative market SIBEX (Sibiu Stock Exchange), organized initially as a commodity exchange. The derivatives market offers trades in futures, options, binary options and contracts for differences. The futures segment includes over 15 products as futures contracts over petrol, DJIA index, currencies contracts based on EUR/ROM and on gold.

As from 2011 BSE has been added to Dow Jones Global Exchanges Index which allows juxtaposing developments in the value of shares at BSE against other regulated equities markets. It has signed memoranda for cooperation with the stock exchanges of Bulgaria, Aman, Moldova, Vienna, Thessaloniki, Athens, Tokio, London and the BSE has been a member of the Federation of the Euro-Asian Stock Exchanges since 2009.

The central securities depository of Romania provides settlement cycle T+3 and as

from 2010 it has established operational link with US central depositories while starting from 2012 (under signed cooperation agreement with the Bulgarian central securities depository) it has been in process for the development of direct access link with Bulgaria. This link will allow possibilities for dual listings and cross-listings of equities on the two markets. In 2012 BSE introduced the first Romanian exchange traded fund for collective investments in transferable securities on the regulated market and the fund tracks the development of the leading stock exchange index BET (Bucharest Stock Exchange, 2013).

2.3. The Slovak Capital Market Development

The stock exchange of Bratislava (BSSE) started its activities in a similar way to the countries in the region of Southern Europe and more precisely in 1991. Its founders are several banks and insurance companies and it functions on the principle of membership. Only its members (which are 16) and the National Bank of Slovakia are authorised directly to conclude transactions on it. As from 2008 the license of the stock exchange permits it to execute transactions through Multilateral Trading Facility (MTF). In 2004 upon accession of Slovakia to the European Union BSSE became full member of the Federation of the European Securities Exchanges (FESE), which significantly improved its visibility among investors. This entirely boosts the opportunities of BSSE for international cooperation.

The market segmentation of BSSE includes regulated market and MTF. The regulated market is divided into Listed Market (which on its part is subdivided into Listed Main Market with 25 securities traded in 2013 and Listed Parallel Market with 43 issues listed) and Regulated Free Market on which in 2013 were traded 186 issues of securities. Shares, bonds (including municipal bonds) and investment certificates in closed-end funds are mainly objects of trade on BSSE and up to now only one foreign company has listed its shares on the Slovak capital market. Transactions concluded by non-residents in 2013 accounted for 57.59% of the total trading volume. Natural persons achieved 0.46% share in total turnover, the remaining part belongs to legal entities.

BSSE does not yet offer derivative trading, neither trade in exchange traded funds, investment funds, eurobond funds, depository receipts etc. Securities lending is permitted in accordance with the Securities and Investment Services Act, but due to not yet developed market practices securities lending is non-existent on an organized basis in Slovakia. Short-selling is not allowed on the capital market segments yet. The settlement cycle at the Securities Depository is T +3 for bond and equity markets.

According to data from FESE (FESE, 2013), BSSE is one of the small-sized stock exchanges in Western Europe. By 2013 its market capitalization amounted to EUR 39 billion. The main market index SAX in 2013 strengthened by 2.79% against the end of 2012. The traded volumes include shares of private and public companies while the trade in international bonds marks zero values during the first two quarters of 2014.

2.4. The Croatian Capital Market Development

The Zagreb stock exchange (ZSE) is an example of a small, but exclusively rapidly progressing market. Upon the accession of the country to EU in July 2013 Croatia undertook significant steps in harmonization of its legislation with the EU requirements, yet in order to attract foreign investments, there are still some administrative burdens to be removed and the competitiveness of the country to be increased.

The ZSE started functioning in 1991 and its founders were initially 25 banks and 2 insurance companies. In 1994 for the first time the exchange introduced an electronic trading platform and this led to almost 10-fold (982.6%) increase in the market capitalization of the stock exchange for the period 1995-2000. By the present the used trade platform is NASDAQ OMX's X-Stream and various modifications of the OMX platform have been in usage in over 40 stock exchanges in Europe, Asia and Australia. In 2007 the consolidated Croatian financial market, namely Varaždin Stock Exchange merged with the ZSE. In parallel with the improved investment climate in the country, this led to boosting the interest of the market participants to the already united capital market of Croatia in new financial products.

At the international level ZSE also plays an important role. It is among the founders of the Federation of Euro-Asian Stock Exchanges (FEAS), an associated member of the FESE, works in cooperation with organizations as OECD. In May 2014 The Bulgarian, the Macedonian and the Zagreb Stock Exchanges have announced that with the assistance of the European Bank for Reconstruction and Development have established a common fund company with a seat in Macedonia, whose purpose will be the creation of a regional infrastructure for trade in securities, listed on these three markets. The share of non-residents on the local capital market is still very small and one of the key drawbacks of the Croatian market is the still very low liquidity (Raiffeisen Research, 2013).

The main segments of ZSE are Regulated market, MTF (MTF – Fortis, MTF – Alter and MTF – X) and OTC (over-the-counter market), the principal difference between the first two being the level of transparency (Zagreb Stock Exchange, 2014). The Regulated Market is subdivided into three segments: Prime Market, Official Market and Regular Market and according to the Capital market Law all transactions, effected on the Regulated market should be obligatorily disclosed. The set free float on Regular market is minimum 15%, while the requirements for listing of shares on the Prime Market is free float of minimum 25% and market capitalization of minimum EUR 1 million. The market capitalization of ZSE reached one of its highest values in 2014 of EUR 26 billion. The main indices are CROBEX10 for the 10 blue-chip shares, the broader CROBEX (consists of the 25 most liquid stocks) and CROBIS for bonds. At the ZSE are also traded rights, commercial papers and structured products (among which index, turbo, bonus and discount certificates).

3. Factors Influencing the Development of the Selected Danube Region Capital Markets

According to a research (IESE Business School, 2010) the six most important factors which determine the relative attractiveness of the capital market of a given country for investors (domestic and foreign) relate to the following:

1) Economic activity – this includes level of economic growth and GDP, inflation, net flows of foreign direct investments etc.

Over the period May 2013 – April 2014, 12-month average rate of inflation in **Romania** was 2.1% (above the reference value of 1.7 % for the criterion on price stability). Real GDP grew by 3.5% on average in 2013 after a very moderate 0.6% in 2012. The government budget balance showed a deficit of 2.3% of GDP. The general government gross debt-to-GDP ratio was 38.4%.

In **Bulgaria** the Currency Regime introduced in 1997 guarantees the preservation of financial stability. The reported budget deficit for 2013 amounted to 1.5% of GDP and remains sufficiently below the EU reference value of 3%. The ratio gross domestic debt to GDP by 2013 stood at 18.9%, lower than the EU reference value of 60%. The level of inflation kept falling down from 3.4% in 2011 to 0.4% in 2013. Real GDP growth rate overcame the negative tendency of -5.5% in 2009 and gradually started rising from 0.6% in 2012 to 0.9% in 2013.

In the **Slovak Republic** during 2013 the inflation rate continued to fall while the inertia inflation for the period 1987-2014 is on average 1.92%. Over the course of 10 years the country's budget is in deficit. Since 2009 onwards the values of the indicator started to decrease and in 2014 the budget deficit reached its pre-crisis level of 2.8%. The external debt which is usually tracked by investors as a relevant measure for the capacity of the country to service its future debt payments from 35,6% in 2010 rose to 55.4% in 2014.

As in the Slovak Republic, in **Croatia** since the beginning of 2014 are observed deflationary processes (average rate of inflation was 1.1%). The external debt of Croatia in 2014 is at higher levels as compared to 2013 (when it stood at 100% of GDP), while the government debt in January 2014 reached its highest level for the last 10 years of 61.7% of GDP and the general government balance recorded a deficit of 4.9% of GDP. This led to the imposition of procedure of an excessive deficit by the European Commission and undertakings by Croatia to improve the institutional framework of its public finances, to increase the effectiveness of its tax administration and to provide opportunities for conduct of growth policies, including with the involvement of EU financing – all this with the purpose to decrease its economic disbalances.

2) Entrepreneurial culture – capacity of the country for innovations, R&D costs, etc.

R&D expenditures in Bulgaria for 2011 were 0.60% of GDP and according to this indicator **Bulgaria** lags behind the average EC-28 value of 2% for 2010 and according to the National Framework Programme Europe 2020 this indicator should reach between 1.4 and 2%. **Romania** plans to increase R&D expenditures to 2% of GDP by various stimuli for boosting private investments in science and research and along the lines of the utilization of EU funds.

According to EU Innovation Union Scorbord (2011) **Bulgaria and Romaina** are in the group of „modest” innovators, while the Slovak Republic is in the group of „moderate”innovators (together with Hungary and the Czech Republic from CEE). Croatia occupies 75th position out of 148 countries in the world in global competitiveness (while Slovak Republic is on 78th place, Bulgaria on 57th place and Romania on 78th, WEF, 2013-2014).

3) Depth of the capital market – relates to the existence of well-developed capital market measured by the market capitalization or the number of listed public companies. The predominance of bank-based financing is a sign of weakly developed capital market, which restricts the entrepreneurial activities due to the conservative approach of banks to financing.

The market capitalization of the **Bulgarian stock market** shows progressive decline in recent years from a peak of 48.2% of GDP in 2007 to just 12.7% at the end of 2013. Bulgaria’s financial sector is bank-based with credit to non-government residents increasing very rapidly between 2004 and 2009 and amounting to 70.8% of GDP in 2013.

In **Romania** stock market capitalization stood at 11.6% of GDP in 2013, compared with 17-18% that Romania generated during the period 2005-2007 in view of the financial expansion prior to the global financial and economic crisis. Bank financing as measured by credit to non-government residents being 34.8% of GDP in 2013 points to a more balanced structure between bank-based and stock market generated financing.

In the **Slovak Republic** the market capitalization continued its upward development trend in the course of over 13 years and from EUR 6 billion in 2000, in 2013 it stood at EUR 39 billion, yet as a share of GDP it amounted to 3.4%. A strong point is the Eurozone membership which supports the institutional framework and increases the attractiveness of Slovakia as a destinantion of foreign investments.

The stock market capitalization in **Croatia** stood at 39.6% of GDP in 2013 and was relatively high in comparison with the other CEE stock markets. Croatia’s financial sector is heavily bank-based with credit extended to non-government residents amounting to 76.1% of GDP in 2013-end (Euro area average being 125% of GDP).

4) Protection of investors and corporate governance – the presence of stable legal framework which safeguards the rights of investors and high corporate culture. The stock markets of the analyzed Danube region countries have established well-based market practices for protection of investors through adopted and maintained corporate governance codes, which is an important factor for boosting the competitiveness of these capital markets.

5) Taxation – the low tax rates of corporate tax and more tax preferences are also significant factor for encouraging the investments on the capital market.

In **Bulgaria** the capital gains tax is 10% accrued to non-resident entities and there is 5 % withholding tax on distribution of dividends to residents and non-residents (excluding for EU/EEA entities). Regarding **Romania** there is uniform capital gains and dividend withholding tax of 16%.

In **Slovakia** the corporate tax rate has been increased from 19 to 22% as from 2014. The withholding tax rate has increased as from 2013 to 23% for corporate entities and for private individuals to maximum 25%. Dividends are exempt since 2004 for both residents and non-residents. According to a report by IMF (IMF, 2014) the reduction of high taxes on investment income and the prospective lowering of transaction fees would be important factors for widening the currently limited capital market activity. The report explicitly underlines the opportunities for cooperation with more established stock exchanges in the region.

Currently in **Croatia** the corporate tax rate is 20% and there is 12 % withholding tax on dividends. In all cases double taxation treaties are taken into consideration.

6) Social environment – level of corruption and size of unregulated (grey) economy etc.

According to the Global Perception Index (which measures the perceived level of public sector corruption on a scale of 0-100, where 0 means a country is perceived as highly corrupt and 100 means a country is perceived as highly clean), **Romania** occupies 69th position out of 175 countries (score 43), followed by **Bulgaria** on 77th position (score 41). Ahead of them in CEE are **Slovakia** (score 47), Czech Republic and **Croatia** (score 48), Hungary (score of 54), Slovenia (score of 57) and Poland (score of 60).

Last but not least, it should be pointed that in a research of Visa Europe among all 31 countries, **Bulgaria** has reported the highest share of grey economy of 31% of GDP, while **Romania** has achieved 28% share (similar to that of Slovenia, Turkey, Lithuania, Estonia and **Croatia**). The lowest share of grey economy in CEE maintain **Slovakia** (15%) and the Czech Republic (16%), whereas the European average share is 18.2%.

4. Conclusions and the Way Ahead

Following from the above analyzed factors for attractiveness of the capital markets in the selected Danube region countries, the following conclusions can be drawn:

- according to the economic activity indicators, the most favorable economic conditions for the development of the capital market presently exist in Romania which has managed to revert to acceptable level of GDP growth.
- as for entrepreneurial activity indicators, Slovakia has the most prominent innovative potential, while in terms of competitive potential Bulgaria is ahead of Slovakia, Romania and Croatia.
- the highest value of market capitalization is reached by the Romanian capital market, which has the most balanced financial market structure among the four Danube region countries in view of bank and market based financing.
- most favorable taxation policy with lowest tax rates exists in Bulgaria, while at the opposite end is Slovakia.
- regarding the social environment indicators, lowest levels of corruption exist in Croatia and Slovakia, while Slovakia registers also the lowest share of grey economy.

Following from the above conclusions, there are a lot of complementarities among the capital markets of the analyzed Danube region countries. Since the Romanian capital market is characterized with the highest value of market capitalization, most favorable economic conditions in terms of GDP growth, as well as the most diversified structure of traded financial instruments, the way ahead would be this market to play a role in the creation of a regional hub for potential integration of the analyzed four stock exchanges. This requires as a first step a research into the potential for horizontal cooperation/integration among these stock markets and introducing harmonized trading systems infrastructure, market quote rules, clearing and settlement.

The capital markets of Danube region countries remain limited in size and insufficiently developed as compared to Central and Eastern European capital markets. Among the problematic factors in front of their competitiveness and financial development remain the high level of corruption, insufficient effectiveness of the institutional structures and the restrained access to financing. Irrespective of the high degree of harmonization of the legal framework to that of the EU and membership in EU there continue to exist numerous obstacles in front of the effective functioning of these capital market at micro- and institutional level.

The potential model for the future development of the Danube Region capital markets passes along an evolutionary organic overcoming of their intrinsic limitations through various forms of regional cooperation and integration. Main prerequisites for the success of such an integration model is the high degree of legal harmonization with

EU requirements, the potential for implementation of unified market practices and establishment of links between the exchanges' trade systems.

References

- Bucharest Stock Exchange. (2013). Annual Report [online] Available at:<<http://www.bvb.ro/info/Rapoarte/Anuale/BVB-Raport%20anual%202013.pdf>> [Accessed August 7 2014].
- Raiffeisen Research. (2013). Croatia Country Report [online] Available at:<
http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/831197035645054749-826100030434411352_826102127452197958-881823428385079668-1-1-NA.pdf> [Accessed August 20 2014]
- ECB. (2014). Convergence Report [online] Available at:<
<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/conrep/cr201406en.pdf>> [Accessed June 30 2014]
- Economic Research Institute at The Bulgarian Academy of Sciences. (2012). Annual Report "Economic Development and Policy of Bulgaria: evaluations and expectations [online] Available at:<
http://www.iki.bas.bg/files/doklad_2012_0.pdf> [Accessed July 1 2014]
- FESE. (2013). European Exchange Report [online] Available at:<
http://www.fese.eu/_lib/files/EUROPEAN_EXCHANGE_REPORT_2013_FV.pdf> [Accessed August 10 2014]
- Financial Supervision Commission. (2013). Bulletin [online] Available at:<
<http://www.fsc.bg/public/upload/files/menu/BULETIN12013.pdf>> [Accessed August 2 2014]
- IESE Business School. (2010). Global Venture Capital Country Attractiveness Index [online] Available at:<
<http://www.iese.edu/research/pdfs/ESTUDIO-143-E.pdf>> [Accessed July 27 2014]
- IMF Working Paper. (WP 2012/131). Productivity Growth & Structural Reform in Bulgaria: Restarting the Convergence Engine [online] Available at:<
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12131.pdf>> [Accessed June 20 2014]
- IMF. (2014). Slovak Republic 2014. Article IV Conclusion – Concluding Statement of the IMF Mission, June 17, 2014 [online] Available at:< <http://www.imf.org/external/np/ms/2014/061714a.htm>> [Accessed August 1 2014]
- Visa Europe. (2013). The Shadow Economy in Europe 2013 [online] Available at:<
http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192> [Accessed July 27 2014]
- World Economic Forum. (2013-2014). Global Competitiveness Report [online] Available at:<
file:///C:/Users/admin/Desktop/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%91%D0%90%D0%9D/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14%5B1%5D.pdf> [Accessed July 5 2014]
- Zagreb Stock Exchange. (2013). Trading Summary 2013 [online] Available at:<
<http://zse.hr/UserDocsImages/reports/ZSE-2013-eng.pdf>> [Accessed August 27 2014]

СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕС – ПРЕДПОСТАВКА ИЛИ ОГРАНИЧИТЕЛ НА РАСТЕЖА В СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО НА БЪЛГАРИЯ

Васил Петков¹

Въведение

Селското стопанство в България е сектор с дългогодишни традиции. Структурните промени по време на прехода към пазарна икономика, започнали в началото на 90-те години на миналия век, не подминават и българското селско стопанство, чието развитие през последните 20 години е белязано от тях. Разформироването на държавните аграрни обединения е свързано с рязък спад в произвежданата продукция, раздробяване на поземлената собственост и почти напълно унищожаване на богатия генофонд. Значителна част от селските райони изостават в развитието си поради миграцията на жителите към големите градове, както и поради липсата на инвестиции в селското стопанство. От края на XX век развитието на българския аграрен сектор се свързва с подготовката за присъединяването на страната към ЕС и цялостно внедряване на принципите на Общата селскостопанска политика. Едновременно с възможностите, които предоставя Общият пазар, пред страната възникват и редица отговорности, които са свързани с трудната задача по въвеждането и прилагането на строгите изисквания на Съюза, осъществяването на инвестиции за модернизиране, повишаването на конкурентоспособността и осигуряването на устойчиво балансирано развитие.

Българското селско стопанство – между разрухата и устойчивото развитие

След разпада на Съвета за икономическа взаимопомощ българските земеделски производители са поставени в една непозната среда, а именно да функционират в условията на пазарна конкуренция. Безвъзвратно са изгубени много от търговските партньори и почти всички гарантирани по времето на

¹ *Васил Петков е гл. ас. д-р в катедра „МИО и бизнес“, УНСС.*

плановата икономика външни пазари, вследствие на което българското селскостопанско производство губи своите позиции при износа. Големите селскостопански обединения са разпуснати и земята е върната на собствениците си. През този период са прекъснати множество от връзките между животновъдството и растениевъдството от една страна, и голяма част от останалите подотрасли, от друга. В резултат на това се формират малко на брой едри стопанства наред с множество дребни, при липсата на средни земеделски единици. Някои от малките ферми започват да обработват „новопридобитата“ си земя с цел да произвеждат продукция, предимно за собствени нужди, докато значителна част от стопаните изобщо не се ангажират с такава дейност и я оставят да запустява. Тези процеси довеждат до значително съкращаване на произвежданата селскостопанска продукция, а в допълнение остават и големи площи неизползвана обработваема земя. Необходимият селскостопански инвентар, наличен преди промените, е откраднат или разпродаден за скрап. Поради малкия си размер много от стопанствата се оказват неефективни и не могат да допринесат за стабилизиране на аграрния сектор поради невъзможност да реализират и икономии от мащаба. Проблемите в селското стопанство на страната допълнително се задълбочават в периода 1996-1997 г.

След този период България изцяло се ориентира към членство в ЕС, като вносът и износът на селскостопански стоки е в посока предимно от и към държави от Общността. По време на предприєдинителния период (до 2007 г.) съществена роля за развитието на аграрния сектор в България изиграват програмите ФАР и САПАРД. Чрез тях са осъществени значителни инвестиции за модернизиране на техниката и за строителство и реконструкция на стопанствата с цел подобряване условията за развитие на растениевъдството и животновъдството. До края на изпълнението на програма САПАРД са изплатени субсидии в размер на 876.7 млн. лв., като с тях са финансирани 2600 коректно изпълнени проекта.² В резултат на прилагането на предприєдинителните програми се създават предпоставки за известно повишаване на конкурентоспособността на българските земеделски стопанства и въпреки че селскостопанското производство се стабилизира до известна степен, секторът все още се нуждае от значителни инвестиции за реструктуриране и модернизиране.

Членството в ЕС – ускорител или спирачка за реструктурирането на аграрния сектор

С приключването на предприєдинителните програми и с приемането на България в ЕС (2007 г.) започва и прилагането на Общата селскостопанска политика на ЕС (ОСП на ЕС). Като пълноправен член на Съюза страната ни има достъп до еврофинансиране, за да може да достигне нивото на селскостопанско развитие на водещите европейски държави. Тези средства могат да достигнат до селскостопанските производители по два начина: чрез мерките по

² По данни на Министерство на земеделието и храните (МЗХ).

Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) и чрез директните плащания. По този начин членството осигурява значителен финансов поток към аграрния сектор, който трябва да даде необходимия стимул за развитие на едно балансирано, ефективно и модерно селско стопанство, което да може да преодолее изоставането от старите страни членки.

Подпомагането по линия на европейските средства оказва известно влияние още през първата година от членството на страната в ЕС. То дава тласък в развитието на сектора, който през 2008 г. увеличава дела си в брутната добавена стойност (БДС) с 1.6 процентни пункта (п.п.) спрямо година по-рано. Но Световната финансова и икономическа криза не подминава и България, като оставя отпечатък върху цялата икономика, включително и върху селското стопанство (вж. табл. 1).

Таблица 1

Основни данни за селскостопанския сектор през периода 2007-2012 г.

Година	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение 2012/2007 г.
Дял на селското стопанство в БДС (%)	5.6	7.2	4.8	4.9	5.4	5.4	-0.2 п.п.
Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	638208	930583	840774	914565	1469798	1479905	131.9%
Заети лица (бр. души)	64226	65580	67502	65390	68318	68887	7.3%

Източник: НСИ.

Делът на селското стопанство в БДС през 2012 г. успява да достигне нивата от 2007 г., но е далеч от стойностите си през 2008 г. През целия разглеждан период се наблюдава нарастване на разходите за придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА), като в края на 2012 г. те са над 2 пъти повече спрямо първата година на членството. Като основна причина може да се посочи използването на средствата по мерките на ПРСР, които целят подпомагане и модернизиране на земеделските стопанства. Заетостта в сектора също се повишава от началото на програмния период, като заетите лица се увеличават с 4661 души, или със 7.3%.

През разглеждания период се забелязва и реструктуриране на целия селскостопански сектор. Производството на зърнени култури излиза на преден план, докато при зеленчукопроизводството и животновъдството се наблюдава съществено изоставане. Значително количество обработваема земя се използва за отглеждането на едногодишни зърнени и технически култури, при които възръщаемостта е най-бърза (вж. табл. 2).

Таблица 2

Реколтирани площи със зърнени и технически култури за периода 2007-2012 г. (дка)

Година	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение 2012/2007 г. (%)
Реколтирани площи със зърнени култури (декари)							
Пшеница	10879959	11115331	12477179	11315647	11374623	11850068	8.9
Ечемик	1868499	2226587	2584986	2453284	1789932	1914318	2.5
Царевица	2143670	3293450	2742291	3275248	3994209	4 667885	117.8
Ръж	50831	74058	99534	107949	102983	126168	148.2
Овес	219134	248683	199957	243531	147936	166403	-24.1
Сорго	16339	17696	7295	35420	28431	53279	226.1
Тритикале	64988	45850	59581	110098	85904	108075	66.3
Просо	22102	33334	36334	39597	43055	35494	60.6
Ориз	65830	77882	83115	119772	117914	98725	50.0
Реколтирани площи с технически култури (декари)							
Слънчоглед	6 023976	7216892	6837114	7298892	7471312	7 807554	29.6
Рапица	539989	875156	1083721	2119540	2313087	1 345160	149.1
Тютюн	29944	25276	27865	24518	21702	18151	-39.4

Източник: МЗХ, Агροстатистически годишник 2014 г.

Традиционна и значима зърнена култура за страната е пшеницата, като за нея се отделя и най-много обработваема земеделска земя. През разглеждания шестгодишен период реколтираните площи с пшеница нарастват с 8.9% и в края на 2012 г. възлизат на 11.8 млн. дка. При ечемика не настъпват съществени промени спрямо 2007 г., като през 2012 г. засетите площи с тази култура се увеличават едва с 2.5%. Следва да се отбележи, че площите с царевица се увеличават над два пъти (117.8%), достигайки близо 4.7 млн. дка. От посочените в таблица 2 зърнени култури единствено площите с овес намаляват с 24,1 %, докато при всички останали се наблюдава съществено увеличение. Най-голям ръст се отбелязва при соргото, като през 2012 г. спрямо 2007 г. нарастването е почти 3.5 пъти. От техническите култури най-много обработваема площ се отделя за слънчогледа (7.8 млн. дка), което е увеличение с 29.6% за разглеждания период. Техническа култура, която през последните години предизвиква интерес у земеделците, е рапицата поради използването ѝ за производство на биогорива. При нея доходността е най-висока, но за сметка на това тя е силно чувствителна към климатичните промени, което носи съществен риск. За разглеждания период земеделските площи, засети с рапица, се увеличават със 149.1%, достигайки 1.3 млн. дка. Ситуацията при тютюна е коренно различна. През 2012 г. спрямо 2007 г. насажденията с тютюн намаляват с близо 40%, като през 2012 г. те са едва 18.1 хил. дка. Причината за това е, че през последните години стопаните се отказват да отглеждат тази култура, тъй като производството ѝ е трудоемко, а изкупните цени не могат да покрият разходите им.

Директните плащания и дългосрочният растеж на селското стопанство в България

Като член на ЕС България получава и разпределя европейски субсидии по линия на директните плащания. Докато в старите страни членки се прилага схемата за единно плащане (СЕП), при България като нов член и с цел по-лесно администриране на плащанията е възприет друг подход – схемата за единно плащане на площ (СЕПП). При него земеделските стопани получават субсидии на база какво количество земеделска земя, собствена или под наем/аренда, обработват. Това е и основната причина повечето земеделски производители да се преориентират към отглеждането на екстензивните зърнени и технически култури, тъй като по този начин те получават повече финансиране. При тази ситуация, освен повече субсидии, едрите селскостопански производители реализират и икономии от мащаба, като намаляват разходите си за обработка и получават по-голям марж печалба.

През разглеждания период възникват и т.нар. акционерни дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), които инвестират набраните средства за изкупуване на отделни парцели с цел да се улесни отдаването и окрупняването на земята. Вследствие на протичащите процеси, активизирането на пазара на земя и увеличеното търсене в периода 2010-2013 г. се наблюдава трайно нарастване на цената на земеделската земя (вж. табл. 3). Само за четири години средната цена за 1 дка земеделска земя в страната достига 594 лв., което представлява нарастване от близо два пъти (279 лв. през 2010 г.). През разглеждания период най-съществено се увеличава цената на нивите (със 122.6%), следвана от цената на овощните насаждения (със 78.9%). В периода 2010-2013 г. се наблюдава и повишение при получаваната рента от 1 дка отдадена земеделска земя. От 23 лв./дка през 2010 г. средната рента за страната достига 38 лв./дка през 2013 г. За периода най-голямо е увеличението на рентата за 1 дка лозя (с 21 лв., или със 161.5%), следвано от рентата за овощните насаждения – с 87.5% (до 30 лв./дка).

Таблица 3

Цена на земеделска земя и рента за земеделска земя за периода 2010-2013 г.

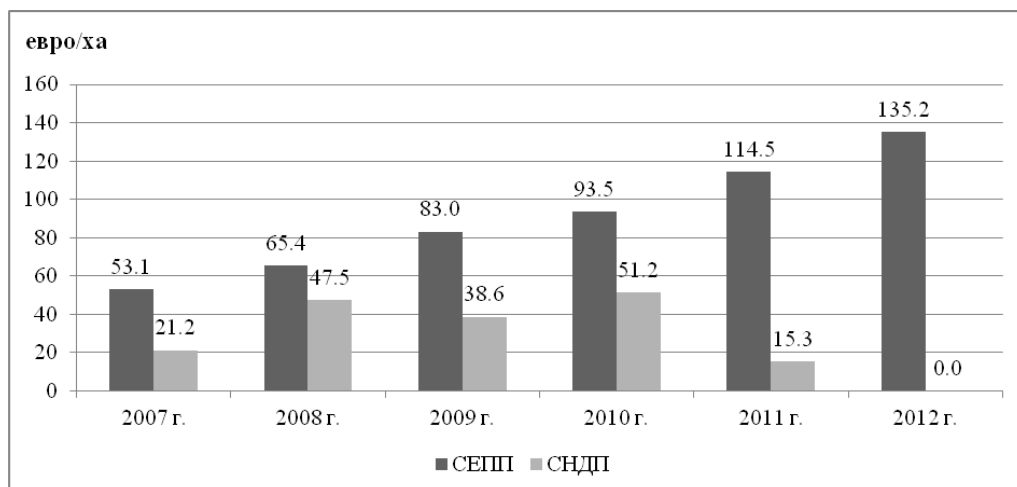
Категория на земята	Цена на земеделска земя за 1 декар (лв.)					Рента за 1 декар земеделска земя (лв.)				
	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013/2010 г. (%)	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013/2010 г. (%)
Земеделска земя – Общо	279	398	547	594	112.9	23	30	34	38	65.2
в т.ч.										
Ниви	279	413	556	621	122.6	24	30	36	39	62.5
Овощни насаждения	242	284	412	433	78.9	16	20	29	30	87.5
Лозя	206	248	262	319	54.9	13	26	21	34	161.5
Постоянно затревени площи	189	207	217	198	4.8	12	13	18	16	33.3

Източник: НСИ.

Схемата за единно плащане на площ се превръща в основен начин за подпомагане на земеделските стопани в България. Средствата по нея се осигуряват от Европейския фонд за гарантиране на земеделието и се предоставят с цел да се компенсира значително по-ниската доходност в земеделието в сравнение с другите сектори на икономиката. Плащането по СЕПП за 1 ха нараства от 53.10 евро през 2007 г. до 135.21 евро през 2012 г. (вж. фиг. 1). Размерът на оторизираната годишна субсидия по СЕПП нараства от 160.5 млн. евро през 2007 г. до 430.7 млн. евро за 2012 г. Общият размер на оторизираните субсидии за периода 2007-2012 г. възлиза на 1.7 млрд. евро. Освен по СЕПП, земеделските производители имат възможност да получават субсидии и по схемата на националните доплащания за площ (НДП).

Фигура 1

Размер на субсидията за единица площ по СЕПП и НДП за периода 2007-2012 г. (евро/ха)



Източник: МЗХ, Годишен доклад за изпълнението на Програмата за развитие на селските райони (2007-2013 г.) в Република България за периода 1 януари 2012 г. – 31 декември 2012 г.

Поради възприетия начин на изплащане на субсидиите по СЕПП много от селскостопанските производители се преориентират към обработването на земеделска земя и засаждането ѝ с едногодишни зърнени и технически култури. Дейности като животновъдство и зеленчукопроизводство се превръщат в неприоритетни, въпреки че създаваната от тях добавена стойност е в пъти по-висока. Причините за това са няколко: на първо място, тези дейности са трудоемки, изискват повече грижа и отнемат повече време; на второ място, произвежданата продукция трябва да отговаря на изискванията за санитарен и фитосанитарен контрол, което включва повече мероприятия в сравнение с отглеждането на зърнени и технически култури и допълнително повишава разходите на производителите; и на трето място, тези земеделски дейности получават по-малко субсидии, и то само от националния бюджет. Повечето зеленчукопроизводители притежават малки стопанства и не разполагат с необходимото количество земя, за да кандидатстват за финансиране по СЕПП.

Същото важи и за животновъдите, които пък в повечето случаи изобщо не притежават земя. Поради недостатъчната подкрепа тези дейности не са особено предпочитани за развитие в България през последните години. Това може да се види и от намаляващия брой отглеждани животни през разглеждания период (вж. табл. 4). От 2007 до 2012 г. в процентно изражение най-много се съкращава броят на козите (с 40.7%), следван от този на свинете (с 40.2%) и говедата (с 12.6%). Повишение се отчита единствено при броя на отглежданите биволи (с 2.7%).

Таблица 4
Отглеждан брой селскостопански животни за периода 2007-2012 г.

Година	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение 2012/2007 г. (%)
Говеда	602056	564904	539555	544456	557641	526112	-12.6
в т.ч. крави	349851	330356	312695	326808	329977	317295	-9.3
Биволи	8968	9222	8311	9241	9887	9212	2.7
в т.ч. биволици	5153	5311	4997	5444	6339	5740	11.4
Свине	888609	783649	729798	664000	608266	530945	-40.2
Овце	1526392	1474845	1400252	1367987	1454617	1361545	-10.8
Кози	495484	429834	360822	356334	341362	293639	-40.7

Източник: МЗХ, Агrostатистически годишник 2014 г.

Програмата за развитие на селските райони (2007-2013 г.) и модернизирването на селскостопанския сектор

Освен чрез СЕПП европейски средства достигат до българското селско стопанство и чрез ПРСР. За периода 2008-2012 г. най-много средства са изплатени по Ос 1 – 569.4 млн. евро, което представлява 39% от общо изплатените. В същата Ос най-много средства са усвоени по мярка 121 („Модернизиране на земеделски стопанства“ – 306.7 млн. евро), мярка 123 („Добавяне на стойност към земеделски и горски продукти“ – 148.8 млн. евро) и мярка 112 („Създаване на стопанства за млади фермери“ – 86.4 млн. евро) (вж. табл. 5). За разглеждания период по Ос 2 са изплатени средства в размер на 195.6 млн. евро, като най-много са плащанията по мярка 211 („Плащания на земеделски стопани за природни ограничения в планинските райони“ – 98,8 млн. евро) и мярка 214 („Агроекологични плащания“ – 48.2 млн. евро). От Ос 3 изплатените средства възлизат на 526.6 млн. евро, като 65.9% от тях са получени по мярка 321 („Основни услуги за населението и икономиката в селските райони“ – 347 млн. евро). Плащанията по останалите оси са значително по-малки. Общо за разглеждания период (2008-2012 г.) изплатените средства по ПРСР възлизат на 1.46 млрд. евро, което е малко под половината от общо договорените средства за програмния период (2007-2013 г.).

Таблица 5

Изплатени средства по мерките от Програма за развитие на селските райони за периода 2008-2012 г.

Мярка	2008 г. (хил. евро)	2009 г. (хил. евро)	2010 г. (хил. евро)	2011 г. (хил. евро)	2012 г. (хил. евро)	Общо (хил. евро)	Изменение 2012/2011 г. (%)	Дял от ПРСР (%)
111	0	0	0	752	2178	2931	190	0.2
112	512	17974	32194	209	35496	86386	16884	5.9
114	0	0	0	0	0	0	0	0.0
121	0	71427	110093	90029	35133	306682	-61	21.0
122	0	0	0	6000	372	6372	-94	0.4
123	0	0	4828	103913	40090	148831	-61	10.2
141	0	0	1066	3955	9445	14465	139	1.0
142	0	0	0	15	0	15	-100	0.0
143	3	779	1610	677	653	3720	-4	0.3
Общо ОС 1	515	90180	149790	205550	123367	569402	-40	39.0
211	14893	7218	17691	33124	25887	98813	-22	6.8
212	4750	2441	4459	10594	8639	30883	-18	2.1
213	0	0	0	0	5674	5674	0	0.4
214	0	2164	2 204	13839	29987	48194	117	3.3
223	0	0	191	193	330	714	71	0.0
226	0	0	93	228	343	664	50	0.0
Общо ОС 2	19643	11823	24 637	68684	70861	195649	3	13.4
311	0	0	0	4653	14554	19207	213	1.3
312	0	0	1 737	14416	39658	55812	175	3.8
313	0	0	0	1892	9568	11460	406	0.8
321	0	0	107 966	67961	171068	346994	152	23.8
322	0	0	48 239	16711	33400	98350	100	6.7
Общо ОС 3	0	0	157 941	105634	263060	526636	149	36.1
431	0	0	699	4616	2306	7622	-50	0.5
Общо ОС 4	0	0	699	4616	2306	7622	-50	0.5
511	0	1 116	2 738	5231	8787	17872	68	1.2
Общо ОС 5	0	1 116	2 738	5231	8787	17872	68	1.2
611	82 321	38 705	33 346	-382	164	154155	-143	10.6
Общо ОС 6	82 321	38 705	33 346	-382	164	154155	-143	10.6
Общо изплатени средства по ПРСР	102480	141825	369152	378626	468547	1460629	24	100.0

Източник: МЗХ, Годишен доклад за изпълнението на Програмата за развитие на селските райони (2007-2013 г.) в Република България за периода 1 януари 2012 г. – 31 декември 2012 г.

През 2012 г. са извършвани плащания по 21 мерки от ПРСР, като по мерки 122 „Подобряване на икономическата стойност на горите“ и 213 „Плащания по Натура 2000“ това са първи плащания към бенефициенти за програмния период. По мярка 122 през 2011 г. няма плащания към бенефициенти, а само към гаранционния фонд в размер на 6 млн. евро публични средства. По 12 от мерките през 2012 г. се отчита нарастване на платените публични средства

спрямо предходната година. От Ос 1 това са мерки 111 „Професионално обучение, информационни дейности и разпространение на научни знания“ (190%), 141 „Подпомагане на полупазарни стопанства в процес на реструктуриране“ (139%) и 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“ (по тази мярка почти няма плащания през 2011 г. поради изчерпване на първоначалния бюджет). Над два пъти нарастват плащанията по мярка 214 за агроекология (117%). През периода 2008–2012 г. при всички мерки от Ос 3 се отчита значителен ръст от над 100%. Въпреки това изразходването на средствата по Програмата за развитие на селските райони показва недостатъчна усвояемост, както и неатрактивност или по-скоро неприложимост на територията на страната на някои мерки по нея.

Приложението на Общата селскостопанска политика и развитието на селското стопанство в България

С приключването на програмния период (2007-2013 г.) може да се твърди, че директните плащания и средствата по ПРСР на ОСП на ЕС оказват значително въздействие върху развитието на селскостопанския сектор в страната, което обаче не може да се определи еднозначно като положително. Въвеждането на СЕПП и НДП създават условия за ускоряване реструктурирането на сектора в посока производство на зърнени и технически култури за сметка на дейности с по-висока добавена стойност като животновъдството, зеленчукопроизводство и овощарство. Получава се концентрация на много големи площи използваема земеделска земя в ръцете на малък брой едри селскостопански производители, в резултат на което по-голямата част от средствата за директни плащания се усвояват от тях, а малките производители не получават достатъчно подкрепа. Създават се условия и за значително нарастване на цената на земеделската земя и рентата за наета или арендувана земя. Така в крайна сметка възникват бариери пред започването на земеделска дейност или разнообразяване към други селскостопански дейности. Увеличаването на директните плащания през разглеждания период повишава доходите от селскостопанска дейност на ползвателите на земята и на собствениците чрез рентата. Ролята на субсидиите като стимул за растежа в прилагания им вариант започва да отслабва, тъй като те се насочват към големите стопанства, а не към малките селскостопански производители, което да им позволи да се превърнат в устойчиви и конкурентоспособни ферми. Ниското ниво на субсидиите или липсата им за други дейности в селското стопанство принуждават стопаните да работят за собствена сметка или да се отказват от селскостопанско производство, защото е нерентабилно.

Равносметката от първия програмнен период (2007-2013 г.) не показва достатъчно добри резултати в желаната посока. Възприетата схема на субсидиране на базата на единица площ не води до това средствата от европейските фондове да се разпределят равномерно, а е причина за тяхната концентрация в отделни подотрасли. В същото време производства, които са с традиции, потенциал и висока добавена стойност остават на заден план. Така самият начин на разпределяне на средствата може да превърне европейското

финансиране от предпоставка в пречка за растежа на аграрния сектор. Надеждите са, че голяма част от недалновидните и ощетяващи селското стопанство в България мерки ще бъдат коригирани през новия програмен период (2014-2020 г.), което ще подобри развитието на сектора.

Заклучение

Анализът на ефектите от прилагането на ОСП показва необходимост от преориентиране на държавната политика в областта на селското стопанство и най-вече в позицията на България по аграрните въпроси в рамките на ЕС. СЕПП не благоприятства развитието на сектора, а по-скоро се превръща в негов ограничител. Ако не настъпи съществена промяна през следващите години, дейностите с висока добавена стойност в селското стопанство ще изчезнат напълно и страната ще се превърне само в износител на зърнени и технически култури и вносител на всички останали продукти. За да се създадат предпоставки аграрният сектор да поеме в правилната посока, България трябва да изиска приемането на СЕП, каквато схема използват старите страни членки. Директните плащания трябва да бъдат обвързани със специфичните разходи за производство и с добавената стойност, която се създава, а не само с количеството земеделска земя. Освен това в дългосрочен план директните плащания трябва да бъдат изцяло премахнати, тъй като съществуването им и постоянното им увеличение нарушава пазарното равновесие. Те не трябва да се превръщат в единствен фактор и стимул за развитието на селскостопанския сектор. Подпомагането на аграрния сектор следва да се насочи повече по мерките от ПРСР, за да може чрез тях да се инвестира в иновативни технологии, които да намаляват разходите на производителите, а в същото време да увеличават добивите и продукцията им. Само по този начин може да се неутрализират негативните ефекти от директните плащания върху аграрния сектор. Единствено чрез целенасочена и балансирана политика, както и с помощта на ОСП, българското селско стопанство може да тръгне по пътя на растежа и да достигне нивата на останалите страни членки на ЕС.

Използвана литература

- Министерство на земеделието и храните. (2014 г.). Агροстатистически годишник 2000-2012 г. [pdf]
София: Министерство на земеделието и храните. Достъпно на: <
<http://www.mzh.government.bg/MZH/bg/ShortLinks/SelskaPolitika/Agrostatistics.aspx>> [Достъп на
дата: 4 юни 2014 г.];
- Министерство на земеделието и храните. (2014 г.). Годишен доклад за изпълнението на Програмата
за развитие на селските райони (2007-2013 г.) в Република България за периода 1 януари
2012 г. – 31 декември 2012 г. [doc] София: Министерство на земеделието и храните. Достъпно
на: < <http://prsr.government.bg/index.php/bg/sections/12/55>> [Достъп на дата: 2 юни 2014 г.].

ПОЛИТИЧЕСКИ ДЕТЕРМИНАНТИ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ¹

Едуард Маринов²

Въведение

Регионалната икономическа интеграция е една от основните тенденции на развитие на международните икономически отношения през последните десетилетия. Има многобройни примери, на практика навсякъде по света, които показват, че това не е изолирано събитие, а е истински глобален феномен. Задълбочаването на интеграцията в редица области е подкрепяно от регионални инициативи, особено в сферата на търговията, което води до създаването на много различни по своя географски и същностен обхват регионални споразумения и общности.

Теориите за икономическата интеграция изясняват основите на общественото благосъстояние и социално-икономическото сближаване при осъществяването ѝ. Не може обаче да се отрече очевидният факт, че икономическият и политическият елемент на интеграцията са взаимосвързани. Икономическите теории за интеграцията игнорират други, неикономически нейни аспекти. Не е възможно да се отделят икономическите от политическите елементи на интеграцията. Икономическите загуби и ползи от интеграцията в някои случаи са системно свързани с политически фактори.

Икономически ефекти от регионалната интеграция

Според повечето автори теорията на икономическата интеграция преминава през два етапа на развитие, като всеки от тях отговаря на съответните на времето на възникването си политически и икономически въпроси. Първият етап включва традиционните теории за икономическата интеграция, които обясняват възможните ползи от нея по отношение на търговията и често са наричани

¹ Докладът ми се подкрепя от проект BG051PO001-3.3.06-0053, финансиран по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" /ОПРЧР/ и Европейския социален фонд (ЕСФ).

² Едуард Маринов е асистент в Институт за икономически изследвания при БАН, докторант във Варненски свободен университет, eddie.marinov@gmail.com.

статичен анализ на интеграционните споразумения. Вторите са новите теории за икономическата интеграция, които се развиват при променени икономически условия и търговска среда и често се наричат динамичен анализ на икономическата интеграция.

Статичен анализ

Изследванията, разглеждащи търговската интеграция и обясняващи теоретичните аспекти на преференциалните търговски споразумения, се базират на основополагащия труд на Джейкъб Винер „По въпросите за митническия съюз“ от 1950 г. Тази книга е описвана като първото изследване на ползите от икономическата интеграция, което по подробен и критичен начин я анализира от икономическа гледна точка (Catudal, 1951, с. 210; Salera, 1951, с. 84).

Изследването на Винер е първото, в което се определят конкретни критерии за разграничаване на ползите и недостатъците на икономическата интеграция. Неговият т.нар. статичен анализ на икономическата интеграция разделя възможните ефекти от нея на вече добре познатите ефекти на създаване на търговия и отклонения в търговията.

За създаване на търговия се говори, когато при постигането на търговско споразумение между две държави търговията се измества от по-скъпо предлагаща дадена стока страна-членка към такава, която предлага същия продукт по-евтино. Отклонение в търговията е налице, когато вносът се измества от по-евтин доставчик от трета страна, неучастваща в интеграцията, към по-скъп доставчик в рамките на общността. Това се случва при прилагането на обща митническа тарифа, ако общността защитава по-скъпо предлагащия доставчик от държавата, членуваща в нея.

Винер твърди, че създаването на търговия повишава благосъстоянието на дадена страна, докато отклоненията в търговията го намаляват. Той установява също, че „размерът има значение“, позовавайки се на икономистите от мащаба, при които колкото по-голяма е икономическата зона на митническия съюз, толкова по-вероятно е той да работи в посока към свободна търговия. Във връзка с ролята на митническия съюз за повишаване на икономическото благосъстояние на народите по света той казва: „...митническият съюз е само частично, несигурно и като цяло неперфектно средство за онова, което би могло да се постигне много по-пълно, сигурно и справедливо чрез недискриминиращо намаляване на търговските бариери на световно ниво...“ (Viner, 1950, с. 135). Казано накратко, теорията на Винер на практика означава, че държавите биха имали мотивация да се интегрират, ако е вероятно интеграцията да има за резултат повече статични ползи, отколкото загуби, или с други думи, повече създаване на търговия, отколкото отклонение в нея.

Много автори допълват статичния анализ на Винер, разглеждайки различни страни на въпроса за ефектите от интеграцията. Всички изследвания,

разширяващи анализа на Винер, стигат до заключението, че няма ясен отговор на въпроса дали митническият съюз повишава световното благосъстояние, или не. Както изтъква Мийд, „основният ни извод трябва да бъде, че не е възможно да се даде обща оценка на митническия съюз. Те могат да са или да не са инструменти за постигане на по-икономичното използване на ресурси. Всичко зависи от конкретните обстоятелства на конкретния случай“ (Meade, 1955, с. 107).

Динамичен анализ

Още през 60-те години на миналия век става ясно, че статичният анализ на създаването и отклонението в търговията не е достатъчен. Винер стига до извода, че всяка непреференциална търговска политика (свободна търговия) е по-добра от митническият съюз като средство за либерализиране на търговията, т.е. че по-доброто разпределение на ресурсите като аргумент за създаване на митнически съюз вече не е приложимо. Поради невъзможността на статичния анализ да оцени въздействието върху благосъстоянието Балаша въвежда нов инструмент за анализ на ефектите на икономическата интеграция върху благосъстоянието - динамичните ефекти, като средство за по-добро обяснение на причините и икономическите мотиви за създаването на митнически съюзи и на схеми на икономическа интеграция по принцип. Основна теза в международната икономика е, че свободната търговия на конкурентни пазари осигурява ефективност на производството и потреблението в целия свят и във всяка страна поотделно. Създаването на споразумения за преференциална търговия, мотивирано от идеите на статичния анализ, първоначално е смятано за промяна в посока към свободна търговия и е възприемано като средство за увеличаване на реалните доходи. Оказва се обаче, че това не е вярно – този анализ не дава прости отговори и принципи, поради което вниманието трябва да се насочи към динамичния анализ на икономическата интеграция (Sheer, 1981, с. 53).

Балаша (Balassa, 1961) и Купър и Масел (Cooper and Massell, 1965) са първите, които въвеждат концепцията за динамичните ефекти на икономическата интеграция. Това дава ново измерение на изследванията в тази област. Балаша дефинира основните динамични ефекти на интеграцията – „изгодите, извлечени от икономии от мащаба, от рационализацията на производството и нарасналата инвестиционна активност, далеч превишават статичните ползи и вреди, свързани със създаването на търговия и отклоненията в търговията“ (Balassa, 1961, с. 117). Той обръща внимание и на влиянието на интеграцията върху пазарната структура и конкуренцията, повишаването на производителността, риска и несигурността. Шиф и Уинтърс обобщават дефиницията на динамичните ефекти на икономическата интеграция – те включват всяко нещо, което влияе върху темпа на повишаване на икономическия растеж на една държава в средносрочен план (Schiff and Winters, 1998, с. 179).

Много автори наричат статичния анализ на Винер и неговите допълнения стар

регионализъм, а под нов регионализъм разбират изследването на динамичните ефекти като нарастване на конкуренцията, инвестиционните потоци, икономите от мащаба, технологичния трансфер, повишаването на производителността и др. Някои изследователи наричат двете теории първичен и вторичен регионализъм, а други търсят разлика по отношение на времевия период, за който се проявяват ефектите: „Краткосрочните статични интеграционни ефекти са свързани с първоначалната промяна в поведението на стопанските субекти, ... а дългосрочните ефекти на реструктуриране са свързани с подобряването на условията на функциониране на фирмите и ефективността им ... и повишаване на конкуренцията“ (Панушев, 2003, с. 37).

Новите теории за икономическата интеграция възникват заедно с промяната в икономическите условия. Лорънс (Lawrence, 1997, с. 18) правилно посочва, че силите, които движат интеграционното развитие, сега се различават драстично от тези, които стоят зад предходните вълни на интеграция – фактори като участието на частния сектор, конкуренцията, преките чуждестранни инвестиции и увеличената роля на услугите.

Единственият очевиден недостатък на динамичния подход е, че за разлика от статичните при него няма достоверен метод за количествена оценка на динамичните ефекти.

Динамичният анализ на ефектите от икономическата интеграция произлиза от характеристиките на днешната свободна икономика. Поради своята дълбочина динамичните ефекти на икономическата интеграция имат по-голямо влияние върху икономическите процеси от статичните. „Динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция се свеждат преди всичко до увеличаване на инвестиционните разходи, устойчиво нарастване на търсенето, уедряване на производството и повишаване равнището на неговата специализация, усъвършенстване на организацията и управлението на производството и производствените технологии, рационализиране на териториалното разположение и използване на ресурсите, повишаване на ефективността на производствата, създаване на икономически растеж и т.н.“ (Маринов и др., 2004, с. 79).

Политически детерминанти на икономическата интеграция

Не може да се отрече очевидният факт, че икономическият и политическият елемент на интеграцията са взаимосвързани. Алън твърди, че теорията на икономическата интеграция игнорира други, неикономически нейни аспекти. Според него „не е възможно да се отделят икономическите от политическите елементи на интеграцията. Икономическите загуби и ползи от интеграцията в някои случаи са системно свързани с политически фактори...“ (Allen, 1963, с. 450). Гросман и Хелпман (Grossman and Helpman, 1994, с. 833) смятат, че „политиката“ е отговорът на въпроса защо толкова често се призовава за свободна търговия, а толкова рядко тя се прилага.

Политиците са тези, които подписват интеграционните споразумения. Затова и политическите мотиви са важни определящи фактори за тяхното сключване. Някои изследователи твърдят, че често целите на интеграцията са политически и че икономическите последици – добри или лоши, са странични ефекти на политически решения.

Международни преговори

Един от позитивните ефекти от интеграцията е възможността на страните-членки да постигнат по-добри условия в международни преговори като общност, а не поотделно (Inotai, 1991, с. 37). Според Шикова „нарастването на силата и влиянието при международни преговори с други страни е в основата и е целта на редица регионални икономически асоциации. Тази цел може да бъде чисто политическа, но с икономически последици.“ (Шикова, 2011, с. 22-23).

Привличане на привърженици

Националните правителства често сключват търговски споразумения, за да привлекат подкрепата на определение кръгове или лобита – експортно- и импортоориентирани производители, профсъюзи, браншови организации и др. (Grossman and Helpman, 1994, с. 833; Schiff and Winters, 1998, с. 188; Axline, 1977, с. 89). Гросман и Хелпман (Grossman and Helpman, 1995, с. 680-687) посочват, че тъй като е почти невъзможно едно търговско споразумение да задоволи всички потенциални сектори и заинтересувани страни, политиците често определят дълги преходни срокове и дори изключват някои сектори от обхвата на споразуменията, за да могат те да се прилагат успешно.

Същите автори (Grossman and Helpman, 1995, с. 673) твърдят, че производителите имат по-голяма политическа тежест от потребителите. Ето защо сключването на споразумение за преференциална търговия ще има по-силна политическа подкрепа, отколкото свободната непреференциална търговия, тъй като ограничава конкуренцията за производителите чрез запазване на висока външна защита спрямо останалия свят. Освен това за споразумение за преференциална търговия, което създава отклонения в търговията, ще има повече подкрепа, защото производителите получават по-голям шанс да реализират печалба – ако производителите в дадена страна произвеждат на по-ниска цена (по-ефективно) преди влизането ѝ в интеграционно споразумение, те ще продължат да произвеждат и ще продават и в страните-членки след това; ако обаче те произвеждат на по-високи цени (неефективно) и е налице отклонение в търговията спрямо останалия свят, намаляването на митата след сключване на интеграционното споразумение ще им позволи да продават в страните-членки, получавайки възможността за придобиване на нов пазарен дял, който преди са нямали.

Важно е обаче политиците да търсят баланс между задоволяването на интересите на групите от поддръжници и постигането на икономическо

благосъстояние, защото невинаги привличането на определени лобита е положително от гл.т. на благосъстоянието на страната (Hosny, 2013, с. 147).

Политическа система

Очевидно е, че изграждането на ефективни интеграционни общности ще е по-трудно за държави с различни политически режими и институции, т.е. за да е успешна дадена интеграционна схема, е необходима значителна институционална хетерогенност на участващите държави. Екслайн (Axline, 1977, с. 103-104) смята, че ако дадена група страни създаде интеграционна схема, която е неуспешна, е възможен „нов старт“, свързан с по-интензивна интеграция с по-тесен обхват (по-малко страни-членки). Точно това е подходът, избран за създаване на АИО и за развитие на икономическата интеграция в Африка.

Правни и институционални системи

Лорънс (Lawrence, 1997, с. 22-24) въвежда понятията „плитка“ и „дълбока“ интеграция. Плитка интеграция е налице, когато единственото, което се променя след сключване на дадено търговско споразумение, са митата. Според него обаче все по-голямо значение придобива дълбоката интеграция, защото след премахването на митата остават още много сложни проблеми, дължащи се на различните регулаторни политики на държавите-членки. Дълбоката интеграция е свързана с нуждата от по-нататъшна промяна на тези „други бариери“, които могат да включват политиката в областта на конкуренцията, стандартизацията, данъчната политика, административните процедури, инвестиционната политика, стандартите за труд и околна среда и др. Ето защо сега икономическата интеграция се концентрира допълнително и върху координацията на цялостните правни и институционални системи на държавите, членуващи в дадена общност. Това от своя страна, разглеждано като отдаване на национален суверенитет, прави правителствата по-скептични по отношение на създаването на ефективни интеграционни схеми.

Въпросът за хармонизирането на националните политики е особено важен, когато страните-членки се намират на различен стадий на икономическо развитие. Панагария (Panagariya, 1998, с.44) смята, че дневният ред на дълбоката интеграция обикновено се определя от богатите развити държави в съюза, а по-малките развиващи се страни трябва да нагодят политиките си, независимо дали те са подходящи за техните условия.

Политическа воля

Икономическата интеграция изисква силна политическа воля от страна на членуващите в съюза за постигане на общите цели, защото „държавите обикновено бързат да извлекат изгоди от интеграцията, но се отнасят неохотно към необходимостта да жертват определени порции на автономност в

стопанската си политика.“ (Савов, 1995, с. 468).

Според Руеда-Джункера (Rueda-Junquera, 2006, с. 14) липсата на политическа воля може да доведе до това правителствата да не спазват поетите с интеграционното споразумение задължения, напр. въвеждайки нетарифни ограничения или изключвайки определени чувствителни стоки от обхвата на споразумението.

Отсъствието на политическа воля за цялостно осъществяване на интеграционните проекти е очевидната причина много интеграционни общности да не могат да достигнат пълния си потенциал. Според Шамс (Shams, 2003, с. 16) има две обяснения за това – първото са различната политическа идеология на страните-членки и различната им външна политика, а второто е свързано с въпроса за разпределението на потенциалните ползи от интеграцията. Ако те са неравномерно разпределени и липсва адекватен механизъм за компенсации, страните-членки няма да подкрепят интеграционно споразумение, което така или иначе отнема част от националния им суверенитет.

Интеграция и сигурност

Въпреки че според Панушев (Панушев 2003, с. 34) „икономическата интеграция не е цел, а средство за постигането на ...мир“, много от най-развитите интеграционни общности първоначално са създадени именно с цел постигането на регионална сигурност – такъв е случаят с ЕС, Меркосур, АСЕАН и др. Това е така, защото увеличаването на търговските потоци в резултат от интеграцията намалява риска от вътрешни конфликти с развитието на международните търговски отношения и общите интереси.

Религия, език и култура

Религията играе важна роля за оформянето на политическите, икономическите и културните характеристики на държавите. Тя може да се разглежда и като важен фактор за насърчаване на сътрудничеството и интеграцията на национално и на глобално ниво. Езикът и културно-историческото развитие на държавите са определящи по отношение на политическата, правната и институционалната система на отделните държави, както и за традиционните им международни отношения. Ако държавите, встъпващи в интеграционно споразумение, имат сходно културно-историческо развитие, полето за хармонизация ще е по-ограничено, и обратното – когато страните са твърде различни, е по-малко вероятно лесно да стигнат до консенсус.

Международни отношения

Много е вероятно държави-съюзници в международната политика да искат да създадат интеграционни общности помежду си, за да отклоняват търговията от

трети държави, ако смятат, че това ще доведе до повече загуби за враговете им, отколкото за тях самите (Mansfield and Milner, 1999, с. 610).

Същевременно все по-често се наблюдава тенденцията някои държави да сключват споразумения за преференциална търговия като отговор на сключени от други страни (обикновено техни политически или икономически конкуренти) споразумения (Mansfield and Milner 1999, р. 614) – такъв например е случаят със създаването на ЕАСТ като алтернатива на ЕИО през 1958 г.

Комбинация между икономически и политически фактори

Хаас и Шмитер (Haas and Schmitter, 1964, р. 713-720) предлагат система за комбиниране на икономическите и политическите детерминанти на интеграцията, с чиято помощ може да се оцени потенциалът за нейния успех. Те въвеждат три възможни рейтинга на взаимодействието между политически и икономически фактори – висок, среден и нисък, и идентифицират четири възможности:

- 1) идентични икономически цели и силна политическа воля;
- 2) близки икономически цели и силна политическа воля;
- 3) идентични икономически цели и слаба политическа воля;
- 4) близки икономически цели и слаба политическа воля.

Хаас и Шмитер смятат, че случаи 1 и 2 имат висок, случай 3 – среден, а 4 – нисък рейтинг по отношение на възможностите за успех на дадена интеграционна схема. За съжаление в изследването си авторите привеждат доказателства, че случай 4 е най-често срещаният в практиката. Това показва, че за успеха на интеграционния процес е необходимо наличието на комбинация от благоприятни политически и икономически фактори.

Заклучение

Очевидно е, че икономическият и политическият елемент на интеграцията са взаимосвързани. Не е възможно да се отделят икономическите от политическите елементи на интеграцията, защото икономическите загуби и ползи от интеграцията в някои случаи са системно свързани с политически фактори. Политическата воля и ангажираност на държавите, участващи в интеграционни схеми са също толкова важни за успеха им, колкото и очакваните икономически ползи от интеграцията. Затова и политическите фактори често са причината толкова често да се говори за свободна търговия, а толкова рядко тя се прилага.

Използвана литература

- Маринов, В., Савов, М., Петров, М. Славова, М, Хаджиниколов, Д. и С. Кръстев. (2004). Европейска икономическа интеграция. С.: УИ Стопанство.
- Панушев, Е. (2003). Икономическа интеграция в Европейския съюз. С.: Некст.
- Савов, С. (1995). Световна икономика. Велико Търново: ИК Люрен.
- Шикова, И. (2011). Политики на Европейския съюз. С.: УИ "Св. Климент Охридски".
- Allen, R. L. (1963). Review of The theory of economic integration, by Bela Balassa. – *Economic Development and Cultural Change*, 11 (4), p. 449-454.
- Axline, W. A. (1977). Underdevelopment, dependence, and integration: The politics of regionalism in the third world. – *Industrial Organization*, 31 (1), p. 83-105.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.
- Catudal, H. M. (1951). Review of The customs union issue, by Jacob Viner. – *The American Journal of International Law*, 45 (1), p. 209-211.
- Cooper, C. A. and Masselli, B. F. (1965). Toward a general theory of customs union for developing countries. – *The Journal of Political Economy*, 73 (5), p. 461-476.
- Grossman, G. M. and Helpman, E. (1994). Protection for sale. – *The American Economic Review*, 84 (4), p. 833-850.
- Grossman, G. M. and Helpman, E. (1995). The politics of free-trade agreements. – *The American Economic Review*, 85 (4), p. 667-690.
- Haas, E. B. and Schmitter, P. C. (1964). Economics and differential patterns of political integration: Projections about unity in Latin America. – *International Organization*, 18 (4), p. 705-737.
- Hosny, A. S. (2013). Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. – *International Journal of Economy, Management and Social Sciences* 2 (5) May 2013, p. 133-155.
- Inotai, A. (1991). Regional integration among developing countries, revisited. – *Policy, Research, and External Affairs Working Paper no. 643*. Washington, D.C.: World Bank.
- Lawrence, R. Z. (1997). Preferential trading arrangements: The traditional and the new. Chapter 2 in *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, ed. by Ahmed Galal and Bernard Hoekman. Center for Economic Policy Research (CEPR) and the Egyptian Center for Economic Studies (ECES).
- Mansfield, E. D. and Milner, H. V. (1999). The new wave of regionalism. – *International Organization* 53 (3): p. 589-627.
- Meade, J. E. (1955). *The theory of customs unions*. Amsterdam: North Holland.
- Michel, S. (2012). *European Integration Theories and African Integration Realities*. Leiden University.
- Panagariya, A. (1998). *The regionalism debate: An overview*. University of Maryland.
- Rueda-Junquera, F. (2006). European integration model: Lessons for the Central American common market. – *Jean Monnet/Robert Shuman Paper Series 6* (4). Florida: University of Miami.
- Salera, V. (1951). Review of The customs union issue, by Jacob Viner. – *The Journal of Political Economy*, 59 (1), p.84.
- Schiff, M. and Winters, L. A. (1998). Dynamics and politics in regional integration arrangements: An introduction. – *The World Bank Economic Review*, 12 (2), p.177-195.
- Shams, R. (2003). Regional integration in developing countries: Some lessons based on case studies. – *HWWA Discussion Paper no. 251*. Hamburg, Germany: Hamburg Institute of International Economics.
- Sheer, A. (1981). A survey of the political economy of customs unions. – *Law and Contemporary Problems*, 44 (3), p.33-53.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

РЕСУРСИ И РАСТЕЖ

THE BULGARIAN BANKING SYSTEM 2009-2013¹

Virginia Zhelyazkova²

Introduction

The aim of the current paper is to cast a glance on certain main trends visible in the Bulgarian banking system in the period 2009-2013. This period is rather interesting since it represents the years of the financial crisis in Bulgaria and the subsequent fallout. There are a few major specificities for the Bulgarian banking systems during the period:

- Presence of foreign banks is dominant.
- Main source of funding is local deposit market.
- Deposits have been growing since the start of the crisis, evident from the data presented further below.
- Loans have been increasing, the first years of the period slower than in the last two years.
- Rates on both deposits and loans have been decreasing.
- Provisions as a percentage of total loans have been exhibiting a steady growth.
- Total income have been picking up.

¹ This document was supported by project BG051PO001-3.3.06-00530053 „Increasing the quality of education and research in the area of business engineering for the establishment of economy based on knowledge /innovation/ and finance” implemented within the Operational programme “Human Resources” funded by the European Social Fund. The current document has been created with the support of the European Social Fund. VUZF bears the whole responsibility for the content of the current document and it can under no circumstances be considered as an official position of the European Union or the Ministry of Education and Science.

² *Dr. Virginia Zhelyazkova is associate professor at VUZF University in Sofia. She teaches international finance and financial risk management in both undergraduate and graduate programs. She is currently vice-rector on educational activities and quality of the university. In parallel to being in academia, she has been working in Postbank Bulgaria for the last eight years, as expert in cost management and analysis and her current position being Environmental Officer of the Bank.*

The developments in the banking system represent a manifestation of the trends in the economy of the country as well as to a certain extent key specificities of the consumer preferences. Further analysis is presented below. Since there are thirty banking institutions in Bulgaria by end of 2013, many of which small institutions, more attention in the text below is placed on the top ten players in terms of asset size. The case of Corporate Commercial, largely debated in the last months, is only touched upon below as it could be the subject of a separate research, but certain data related to this institution are discussed in view of the fact that they were pointing to the problems the bank was having which materialized in its closure.

1. Major Players on the Bulgarian Banking Market

As mentioned above, the majority of the banks on the market are foreign subsidiaries. If the information on the top ten banks in terms of assets size is reviewed, it becomes evident that the main players remain more or less the same, with certain shifts in 2013 compared to 2009. Thus Unicredit and DSK remain the first and second largest banks. First Investment Bank (FIB) has moved from sixth in 2009 to third place in 2013 after absorbing another bank, MKB Unionbank. Central Cooperative Bank (CCB) has also improved its position from tenth in 2009 to eighth in 2013. Another important change of position which took place during the period was Corporate Commercial Bank's moving from ninth position in 2009 to fourth in 2013. Currently (November 2014) this bank is no longer existing after a run on it took place in June 2014 and forced its closure. The shifts briefly presented above are due to market consolidations during the period and to a lesser extent expansion of business

Table 1

Distribution of top 10 banks by asset size in September 2010 and in September 2014

	Banks by Asset Size, December 2009		Banks by Asset Size, December 2013
1	Unicredit	1	Unicredit
2	DSK	2	DSK
3	UBB	3	FIBank
4	Raiffeisen	4	Corporate Commercial
5	Postbank	5	UBB
6	FIBank	6	Raiffeisen
7	Piraeus	7	Postbank
8	Societe Generale	8	Central Cooperative Bank
9	Corporate Commercial Bank	9	Societe Generale
10	Central Cooperative Bank	10	Piraeus

Source: Distribution of Banks in Groups, 2009 Bulgarian National Bank, www.bnb.bg; Distribution of Banks in Groups, 2013 Bulgarian National Bank, www.bnb.bg

2. Key Indicators of Major Banks

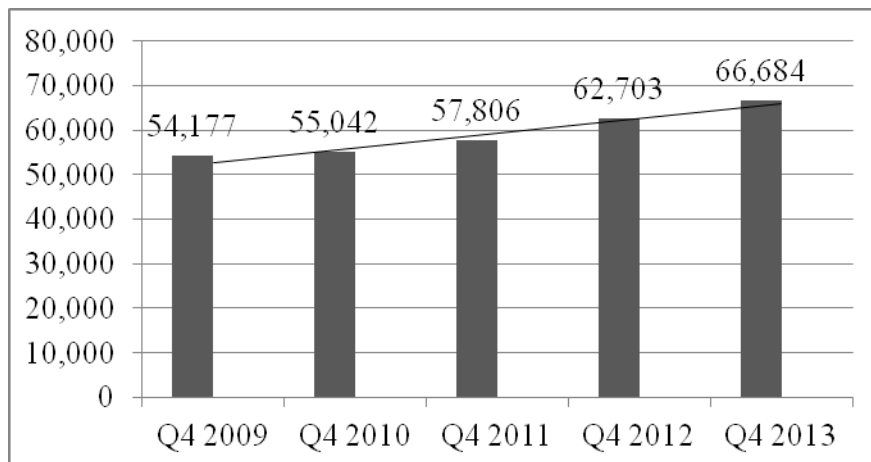
Certain trends can be identified when looking upon the key indicators related to the performance of the major banks in Bulgaria.

If the amount of total assets is reviewed, a steady increase is visible for the period

2009-2013. Starting from BGN 54 177 m, they have raised up to BGN 66 684 m during years marked with financial crisis.

Figure 1

Total assets of top 10 banks in Bulgaria (Q4, 2009 – Q4, 2013) in millions of BGN



Source: BNB, www.bnb.bg.

The distribution of the assets among the key players is more interesting. Almost all the top 10 banks have a marked increase in assets, some more than others. It is visible that Corporate Commercial, the one that experienced collapse, had experienced a marked increase of 231% in assets during the last 5 full financial years. Significant increase in assets has taken place in the case of FIB, 117%, and Central Cooperative Bank (CCB), 104%. These asset increases took place primarily due to market consolidations which as a result led to the increase of the percentage of total assets held by Bulgarian banks in the system. At the same time all the rest of the players had experienced asset increases in more moderate terms. Thus Uncredit has increased assets by 10% for the period, Societe Generale (SG) 27%. Certain banks such as UBB and Raiffeisen experienced a decline in total assets of 18 and 10% respectively, Piraeus and Postbank to a lesser extent, 7 and 5% respectively.

Table 2

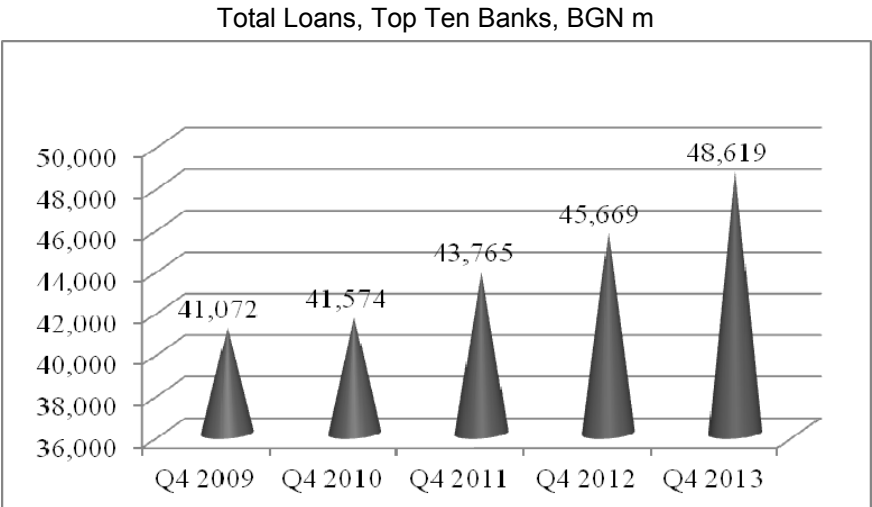
Major Banks in Bulgaria Total Assets Distribution, BGN m

Bank Name	Total Assets, m leva				
	Q4 2009	Q4 2010	Q4 2011	Q4 2012	Q4 2013
Unicredit	11.519	11.276	11.906	12.659	12.728
DSK	8.739	8.563	8.559	8.728	8.882
FIBank	4.095	4.944	6.102	6.907	8.895
UBB	8.152	7.461	6.715	6.348	6.715
Corporate Commercial	2.036	2.699	4.043	5.636	6.740
Raiffeisen	6.641	6.562	6.448	6.172	5.960
Postbank	6.026	6.309	5.998	5.630	5.698
Alpha	2.241	2.020	1.742	3.692	3.655
Societe Generale	2.889	2.922	3.289	3.584	3.665
CCB	1.839	2.285	3.003	3.348	3.746
Total Assets	54.177	55.042	57.806	62.703	66.684

Source: BNB, www.bnb.bg.

Another important indicator is the level of total loans disbursed by the banks in the economy. When reviewed the data on total loans for the major banks for the period shows obvious increase, as depicted in fig. 2.

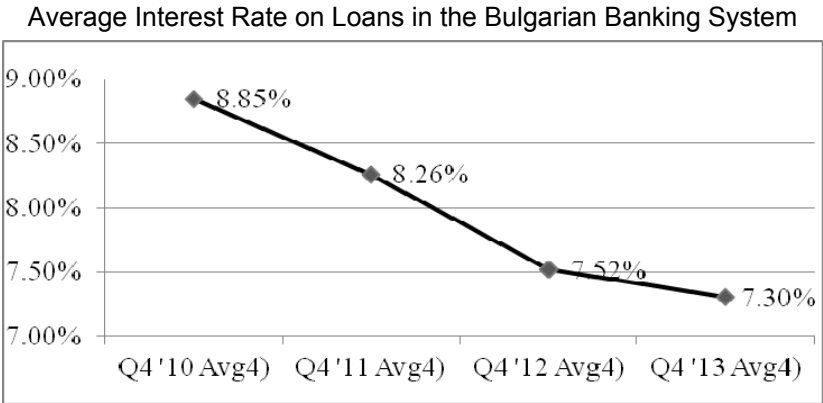
Figure 2



Source: BNB, www.bnb.bg.

This increase can be attributed to a number of factors, the most important among which in the view of the author is the increased liquidity as a result of deposit attraction since the onset of the crisis and the fight for market share among banks. This, in combination of signs, though meagre, that the economy is picking up, has been leading to the upward trend in lending evident for the last years. Another indicator pointing in this direction is the gradual decrease in average interest rate on loans. Starting from 8.85% it has reached 7.30%, presented on Fig. 3 below. This is the result of the desire of the banks to disburse credit after having increased liquidity in parallel. Lower interest rates on loans are facilitating absorption in the country through the improved access to loans of both firms and households.

Figure 3



Source: BNB data, www.bnb.bg.

When looking at the distribution among banks, again it is evident that certain banks have been more capable of attracting customers for loans rather than others:

Table 3

Distribution of Loans Among Top Ten Banks, BGN m

Bank Name	Total Loans in BGN m				
	Q4 2009	Q4 2010	Q4 2011	Q4 2012	Q4 2013
Unicredit	7.775	8.054	8.480	9.286	9.513
DSK	7.447	7.544	7.683	7.424	7.117
FIBank	3.019	3.479	4.272	4.634	6.294
UBB	6.768	6.249	5.417	5.272	5.024
Corporate	1.447	1.712	2.685	3.788	4.804
Raiffeisen	4.703	4.639	5.058	4.998	4.691
Postbank	4.456	4.352	4.400	4.354	5.099
Alpha (branch)	2.006	1.848	1.642	1.377	1.283
SG	2.273	2.455	2.649	2.879	2.960
CCB	1.178	1.243	1.479	1.657	1.834
Total Loans	41.072	41.574	43.765	45.669	48.619

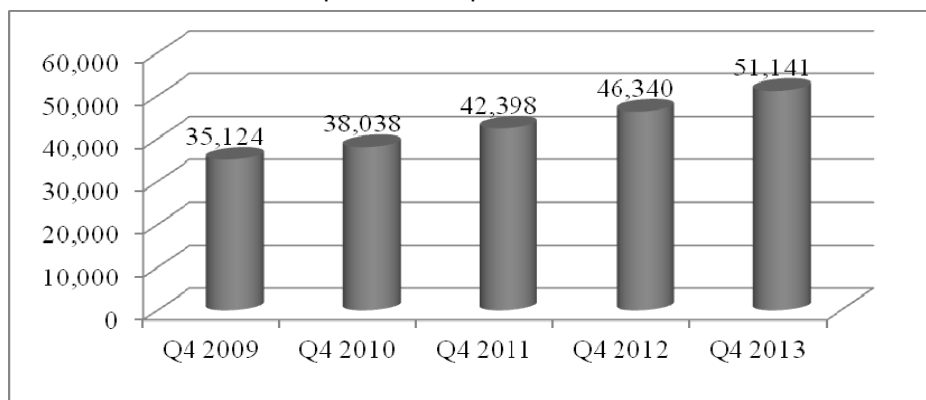
Source: BNB, www.bnb.bg.

Unicredit, the market leader, has increased deposits from BGN 7775 m to BGN 9513 m, FIB from BGN 3019 m to BGN 6294 m in 2009 and 2013 respectively. Corporate Commercial has seen increases from BGN 1447 m to BGN 4804 m within the five years under the current review. This could be attributed to the highly attractive interest rate which this bank was offering compared to peers.

The level of total deposits collected by top banks is interesting as well since the data show significant increase in savings. This fact is important as it reveals certain specificities of the economic system of Bulgaria which population tends to exhibit significant risk averseness and readiness save even in the face of declining nominal income and real purchasing power. This is characteristic for the individuals and is manifesting at corporate level as well.

Figure 4

Total Deposits for Top Ten Banks, BGN m

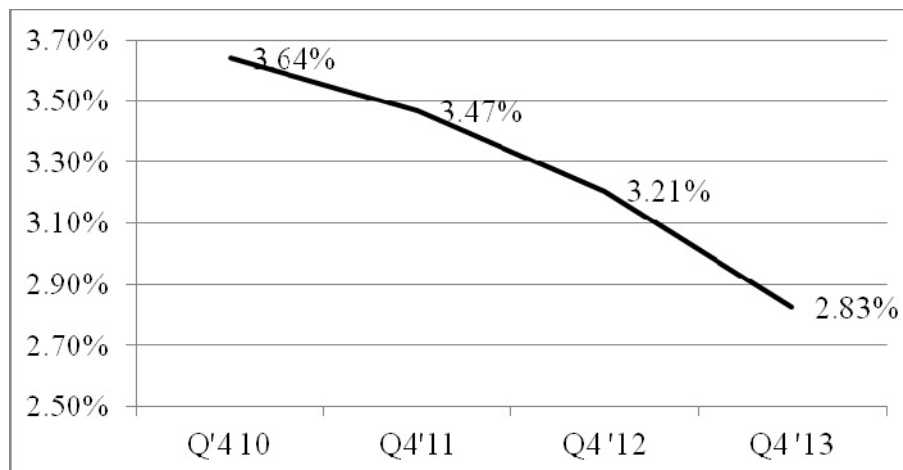


Source: Financial Reports of Banks, 2009-2013.

Deposit rates have been decreasing since 2010, as presented in fig. 5 below. In the beginning of the period the average rate was 3.64% with certain players such as Corporate Commercial offering well above it at 5.05%, while others such as Unicredit and SG were offering at 2 and 2.64% respectively. In 2010 the banks were struggling to gain resource and this was pushing rates higher. The next years, as liquidity increased, rates started to be dropping. They reached 2.83 in 2013 and again there were large disparities among key players with Corporate Commercial offering at 6.14% and Unicredit offering at 1.54% on average for the year.

Figure 5

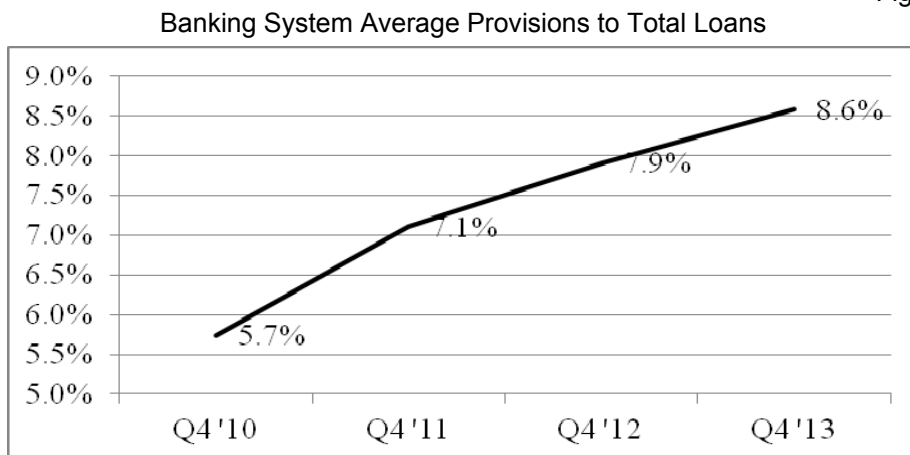
Average Interest Rates on Deposits in the Bulgarian Banking System



Source: BNB Data, www.bnb.bg.

Very interesting conclusions bring the review of data on the ratio of provisions to total loans average for the banking system, which is depicted on Fig. 6 below. Data show that the ratio has been increasing since 2010. This is symptomatic of an increase in non performing loans and consequently of loan losses and speaks about a deteriorating health of the portfolios especially of certain banks. In Q4, 2010 the level of this ratio, average for the banking system, has been 5.7% and in Q4 2013 it has already reached 8.6%. Certain banks have been provisioning more heavily than others. Thus it is important to note that UBB, DSK and Raiffeisen have seen an abrupt increase in provisions to loans much above the average for the banking system. This can be explained with not only worse loan portfolio compared to peers but also with a more conservative provisioning policy. Unicredit, on the other hand, has been moving closely to the average for the banking system, while Postbank has been provisioning slightly below it. There are however, certain players, which reveal levels of this ratio much below the average for the industry. Looking at those banks the question remains open whether the low provision charge could be attributed to significantly healthier loan portfolios vis-a-vis peers or this could be explained with the presence of issues which should be double checked by the Central Bank. In the case of Corporate Commercial, whose ratio is below 2% (given an average for the banking system of 8.6%) the picture is clearly the result of the second of the reasons mentioned above.

Figure 6

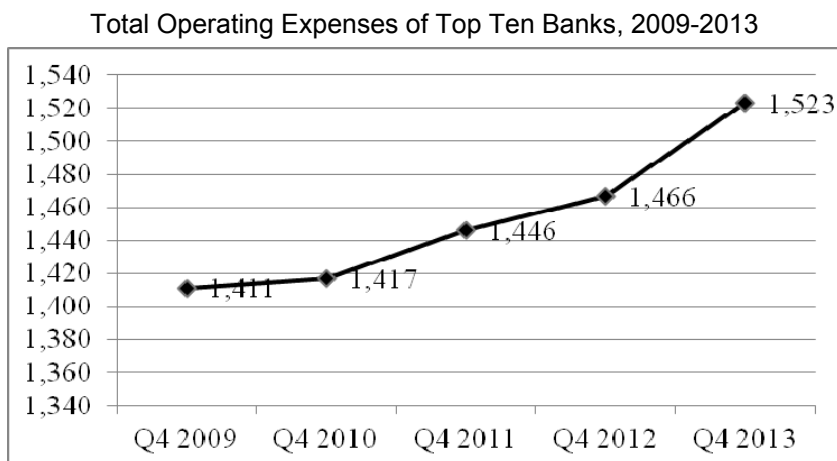


Source: BNB, www.bnb.bg.

Operating expenses, presented on fig. 7 showed increase of approximately 8% during the period despite extensive efforts to decrease them by all banks in the country. This increase in nominal terms can be explained partially by the accumulated inflation during the period and to other factors such as the larger costs related to the management of collaterals of bad loans as well as to the massive write offs which took place as a result of the shrinking of branch networks. The last was due to the fact that most, if not all banks had invested heavily in branch network expansion and renovations in the years preceding the crisis. Closing of outlets led to write offs of unamortized assets which hit the bottom line.

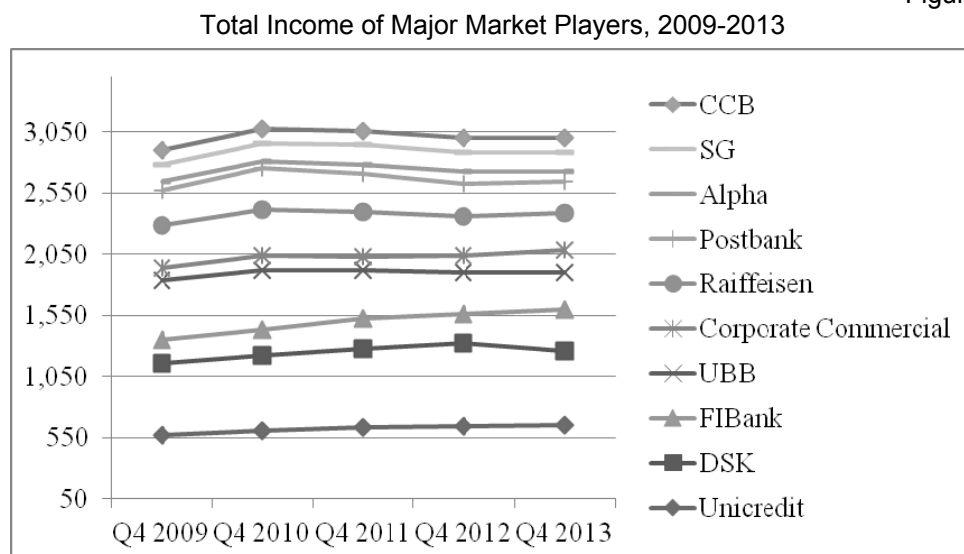
Finally, when total income of the major players on the market is reviewed as presented on fig. 8 below, it becomes evident that 2013 levels have surpassed 2009 ones and this is valid for all top ten banks.

Figure 7



Source: Financial Reports of Banks, 2009-2013.

Figure 8



Source: Financial Reports of Top Ten Banks, 2009-2013.

Increase total income in 2013 to 2009 levels is a positive sign for the economy as a whole. Since banks in Bulgaria are the main source of funding for firms and households, their good health is instrumental for the health of the economy as a whole. Despite the protracted fallout of the financial crisis it is a sign that things are slowly improving.

Conclusion

The data presented above are far from being sufficient to provide an in depth analysis of the state of the banking system in Bulgaria in the period under review in this paper, given the vast number of indicators available on the subject. There are though several key messages which the review presented above is sending:

1. Top players in the Bulgarian financial system are remaining of foreign origin. This leads to the reflection not only of the know-how of doing business and of the corporate culture of these organizations, but also of the specific policies of the mother companies vis-à-vis deposits gathering, loan disbursements, and provisioning.
2. Both deposits and loans have been increasing for the period despite of the crisis, thus driving total net income upwards. This should be considered as a positive sign overall.

3. Provisioning policies have showed diversity, with some banks being more aggressive than others, but the general trend is upward. This is a sign which is worth taking care of despite the overall good shape that the system is exhibiting.

References

- Alpha Bank Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.alphabank.bg/displaybg.aspx?page=reports>
- Bulgarian National Bank, www.bnb.bg
- CCBank Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.ccbank.bg/bg/about-us/financial-statements/>
- Corporate Commercial Annual Financial Reports for the period 2009-2013, http://www.corpbank.bg/financial_reports.html
- Distribution of Banks in Groups, 2009 and 2013 Bulgarian National Bank, www.bnb.bg
- FIBank Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.fibank.bg/bg/finansovi-otcheti/page/3555#godishni-otcheti>
- Pireus Bank Bulgaria Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.piraeusbank.bg/piraeus-bank-bulgaria/annual-report.html>
- Postbank Bulgaria Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <https://www.postbank.bg/bg-BG/AboutUs/03FinanceInfo/>
- Raiffeisenbank Bulgaria Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.rbb.bg/bg/about-us/reports/>
- SG Annual Financial Reports for the period 2009-2013, <http://www.sgeb.bg/bg/za-nas/finansovi-rezultati.html>
- UBB Annual Financial Reports for the period 2009-2013 www.ubb.bg
- Unicredit Bulbank Annual Financial Reports for the period 2009-2013, www.unicreditbulbank.bg

ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ВЪНШНИЯ СЕКТОР

Виктор Йоцов¹

Моделите на икономически растеж в глобален аспект претърпяха редица промени през последните десетилетия. Веднага след втората световна война преобладаващата част от развиващите се страни възприеха модел на икономическо развитие, основаващ се на т.нар. „модел на заместващия внос“ (import-substitution model). Идеята на този модел беше насърчаване на местното производство и развитие на собствена икономическа база. Съответно на това разбиране, голяма част от развиващите се страни въведоха (в различна степен) протекционистична политика и ревностно защитаваха нововъзникващите производства и отрасли. Въпреки че икономистите своевременно алармираха за потенциалните загуби свързани с нерационално разпределение на ресурсите, широко разпространено беше мнението, че ползите произтичащи от увеличаването на обемите на производство и осигуряването на вътрешна заетост компенсират загубите от неефективното разпределение.

Този модел беше широко използван докъм средата на 70-те години, след което постепенно беше изоставен. Голяма част от икономистите се обединяват около разбирането, че една от основните причини довели до отказа от този модел на развитие се корени в двата петролни шока през това десетилетие, последвани от период на висока инфлация и ниски темпове на растеж. Всъщност, по това време започва да се изчерпва вярата (доколкото я е имало), че държавната регулация може да реши някои от присъщите проблеми на пазарната икономика и преди всичко цикличността в темповете на икономически растеж.

Утвърждаването на т.нар. „рейгъномика“ и „татчеризма“ са само едно проявление на общата нагласа към скъсване с ортодоксалното кейнсианство. От своя страна, връзката между „заместващия внос“ и държавното регулиране е доста силна, тъй като предполага налагането и поддържането на защитни тарифи и квоти, които са несъвместими с принципите на свободната търговия. Приблизително по същото време започват силно да се открояват икономическите успехи първо на Япония, а малко по-късно и на Южна Корея, Сингапур, Тайван и Хонконг, които използват модел на икономическо развитие основаващ се на сериозно насърчаване на износа. Скоро след това моделите на

¹ Виктор Йоцов е гл. ас. д-р в Институт за икономически изследвания при БАН, секция „Макроекономика“.

растеж основани върху износа (export-led growth) се превръщат в стандартни модели за развитие и са широко налагани от МВФ в подкрепяните от него програми за развиващите се страни.

Емпиричните данни, обаче не могат да потвърдят напълно хипотезата за наличието на някакви предимства на експортно-ориентираните модели² спрямо моделите на заместващ внос, тъй като се оказва (по данни на UNCTAD), че темповете на икономически растеж намаляват след 1980 г. както за света като цяло, така и за развиващите се страни осланиящи се на тези модели.

Намалението на темповете на икономически растеж продължи чак до края на 90-ти години, когато започнаха осезаемо да се чувстват ефектите от включването на Китай и Индия в международното разделение на труда, което издърпа цялата група на развиващите се икономики. Още преди настъпването на глобалната финансова криза започнаха да се появяват признаци на изхабяване на експортно-ориентирания модел на растеж. Япония беше първата страна, в която темповете на растеж спаднаха драстично независимо от високите обеми на износ. Подобни тенденции се забелязват и в други страни, предимно в Латинска Америка, което отново постави на дневен ред въпроса за същността и теоретичните основи на експортно-ориентирания експорт, доколкото на него се възлагат големи надежди за по-бързо излизане от кризата и осигуряване на дългосрочен и устойчив икономически растеж.

Макар че за дълъг период от време България не се развиваше по законите на пазарната икономика, моделите на икономически растеж през последните десетилетия бяха аналогични на познатите в световната практика. Периодът на индустриализация след втората световна война съвпада по време и по съществени характеристики с разцвета на моделите на заместващ внос (import-substitution). По-късно, заедно с останалите страни от т.н. социалистически лагер, страната започна да прилага някои от прийомиите характерни за моделите насочени към експортно-ориентиран растеж (export-led growth), но без особен успех. За това свидетелства както спадането на темповете на икономически растеж през 80-те години, в сравнение с 60-те и 70-те години, така и бързото натрупване на външен дълг.

Колкото и неефективна да беше специализацията на България в рамките на СИВ, тя все пак осигуряваше относително високи темпове на икономически растеж, но на цената на натрупване на огромни вътрешни и външни дисбаланси. С разпадането на СИВ се разруши и съществуващия модел на икономически растеж. В продължение на няколко години след това България страдаше от спад на БВП, съпроводен с нарастваща безработица, галопираща инфлация и бързо декапитализиране на икономиката. Факторите допринесли за този спад бяха

² Има значителен брой научни изследвания посветени на взаимовръзката между износа и икономическия растеж. Изследванията обикновено се основават на наличието на причинно-следствена връзка и използват техниките на коинтеграционния анализ. Резултатите, обаче са доста противоречиви и неустойчиви както по отношение на различните периоди, така и по отношение на различните страни.

много, при това далеч не само икономически. Безспорна обаче беше липсата на ясен икономически модел, който да се следва от бързо сменящите се правителства. Чак в началото на новия век се оформи (макар и по-скоро стихийно) някакъв модел на растеж, който се основаваше на нарастващи обеми външно финансиране, водещо до нарастването на вътрешното потребление и съответно по-висок растеж. Това обаче беше съпроводено с рязко влошаване на текущата сметка на платежния баланс и нарастване на външната задлъжнялост на частния сектор. В условията на бързо нарастващ внос и растящо вътрешно потребление бюджетните приходи растяха с по-бързи темпове, отколкото БВП, което породило появата на бюджетни излишъци. Въпреки наличието на бюджетни излишъци, фискалната политика през тези години беше определено проциклична, а номиналните размери на излишъците не можеха да компенсират прегряването на икономиката, намерило израз в нарастване на ценовото равнище на преобладаващата част от финансовите и реални активи.

Глобалната финансова криза и отражението ѝ върху българската икономика всъщност сложиха край на един модел на развитие, който очевидно не беше устойчив в по-дългосрочен план. Основният проблем беше в структурата на чуждестранните инвестиции, която не беше насочена към търгуемия сектор, а преди всичко към недвижимите имоти и финансовия сектор. Такава структура на инвестициите насърчаваше предимно строителството, което е силно процикличен сектор и негативните резултати не закъсняха. Размерите на дефицита по текущата сметка надхвърлиха 20% от БВП, което само по себе си бе много тревожно, но още по-притеснително бе рязкото влошаване на международната инвестиционна позиция, чиито негативни стойности преминаха границата на 100% от БВП. Ако могат да се извлекат някакви позитиви от кризата, то те са свързани с необходимостта от преосмисляне на цялостния модел на развитие наложил се през последното десетилетие. Доколкото българската икономика продължава да изпитва недостиг на капитали, финансирането отвън по необходимост ще продължи да играе важна роля. Въпросът следователно се свежда до формата на това финансиране – дали трябва да се залага на възстановяване на потоците от преки чуждестранни инвестиции, или трябва да се форсира износа, който да осигури необходимите финансови ресурси за необходимите инвестиции в реални активи, които да осигурят устойчив икономически растеж.

Разсъждавайки за възможните политики в краткосрочен план може би трябва отново да се припомни, че българската икономика се характеризира с висока степен на отвореност и външноикономическите фактори винаги са имали изключително важно значение за развитието. Тази особеност на националното стопанство (присъща, по принцип, на малките икономики) се запазва и дори нараства през последните две десетилетия, когато икономиката е (повече, или по-малко) пазарно ориентирана. Доколкото това до голяма степен е предопределено както от историческото развитие и географското местоположение, така и от редица икономически фактори, страната ни на практика няма разумна алтернатива на все по-тясна интеграция в европейското и световно стопанство. Въпреки че това се разбира и споделя както от всички икономисти, така и от всички политици, наличието на съгласие не прави

задачата за оптимално използване на външния сектор по-малко сложна. Ролята и значението на икономическата интеграция и по-специално на външната търговия са били обект на множество научни изследвания, в т.ч. и от български автори. Почти всички се позовават на предимствата от международното разделение на труда, специализацията, концентрацията, кооперацията, хоризонталната и вертикална интеграция и т.н. В последните години особено популярна стана темата за глобализацията и как всички страни, независимо от степента на икономическото си развитие, могат да извличат ползи от нея. Всъщност, проблемите с глобализацията са много и сложни, а ползите от нея в никакъв случай не се разпределят поравно между всички участващи. Настоящите разсъждения нямат за цел да вземат страна в дебата за предимствата и недостатъците на глобализацията, а има далеч по-скромната задача да оценят как България се вписва в целия процес и дали управляващите (настоящи и предишни) успяват да извлекат максимални ползи от участието на България в международното разделение на труда.

Ясно е, че при ограничен вътрешен пазар всяка експортно ориентирана икономика се нуждае от по-широк достъп до международните пазари, а външната търговия (и особено нарастването на износа) се превръщат в един от най-важните фактори за икономически растеж. За да може националната икономика да се възползва от природните си дадености и производствената си специализация е необходима адекватна външноикономическа политика. Това от своя страна налага възприемането на изискванията и правилата на глобализацията и свързаната с нея световна търговска система. Една голяма част от проблемите³, отнасящи се предимно до либерализацията на търговските потоци, бяха решени с влизането на България в СТО и присъединяването към ЕС. Друга част обаче, може би по-важната, отнасяща се до формулирането и изпълнението на конкретна държавна политика в областта на външната търговия така и не бяха решени. Оставяме настрана въпроса дали въобще е нужна национална стратегия за външно-икономическа политика. Примерите от световната практика (Япония, Корея, Китай, азиатските тигри, и редица други) красноречиво говорят за ползите от такава политика.

Емпиричните данни категорично показват, че отвореността на икономиката и експортно-ориентираният растеж донесоха големи ползи за редица развиващи се страни. Многобройни са примерите както в Югоизточна Азия, така и в Централна и Южна Америка. През последните няколко десетилетия няма нито един случай в който дадена страна да е регистрирала високи и стабилни темпове на икономически растеж, без това да е било съпроводено със значително увеличение на обемите на външната търговия. Колкото и безспорни да изглеждат успехите на експортно-ориентираните икономики от гледна точка на растежа, въпросите около които продължават дискусиите са относно дългосрочната устойчивост на този модел на развитие и появата на нов тип зависимост на развиващите се страни от развитите по линия на търсенето.

³ Към несъмнените успехи в това направление спадат намаляването на митата, ограничаването на прилагането на нетарифни бариери, улесняването обмена на стоки и услуги, присъединяването на България към чл. VIII от устава на МВФ (либерализиране на текущите операции) и др.

Страховете от поява на нов вид колониализъм се подхраниха след избухването на глобалната финансова криза когато обемите на световната търговия рязко намаляха основно поради свиване на търсенето в развитите страни, което даде основания на много икономисти да предрекат възобновяване на протекционизма като икономическа политика.

В същото време трябва да се отбележи, че въпреки колапса на световната търговия непосредствено след избухването на финансовата криза, системата на Световната търговска организация (СТО), основана в преобладаваща си час на правила, доказа устойчивостта си, а страховете от протекционизъм се оказаха силно преувеличени. Не трябва да се забравя, че всичко това се случва въпреки провала на поредния кръг от преговори за премахване на търговските бариери, известен като Doha Development Round.⁴

Изследванията показват, че страните с по-отворени икономики като цяло постраднаха по-силно по време на кризата. Означава ли това край на тенденцията през последните десетилетия за нарастваща отвореност на националните икономики в глобален мащаб? Рано е да се каже със сигурност - трябва да минат поне няколко години за да се види дали и доколко развиващите се страни са предприели стъпки в посока на промяна на модела на икономически растеж.

Стандартната рецепта, предписвана от международните финансови институции (и преди всичко МВФ) в условия на криза е заздравяване на макроикономическите фундаменти. Този стандартен отговор формално е верен, но практическата му полезност е много слаба. България от години поддържа солидни макроикономически показатели (дори в разгара на кризата), но усещането за икономически застой и безпътица е осезаемо. Реализирането на исторически най-важната задача пред съвременна България – постигането на номинална и реална конвергенция с останалите страни от ЕС – остава далеч напред в бъдещето. Очевидно е, че само поддържането на здрави икономически фундаменти не е достатъчно. Ако приемем, че придържането към експортно-ориентиран модел на растеж (с всичките му недостатъци) през следващите години е неизбежно, то на преден план изниква въпроса как да се осигури оптимална диверсификация на търговските потоци (и преди всичко износа) така, че да се осигурят високи и стабилни темпове на растеж.

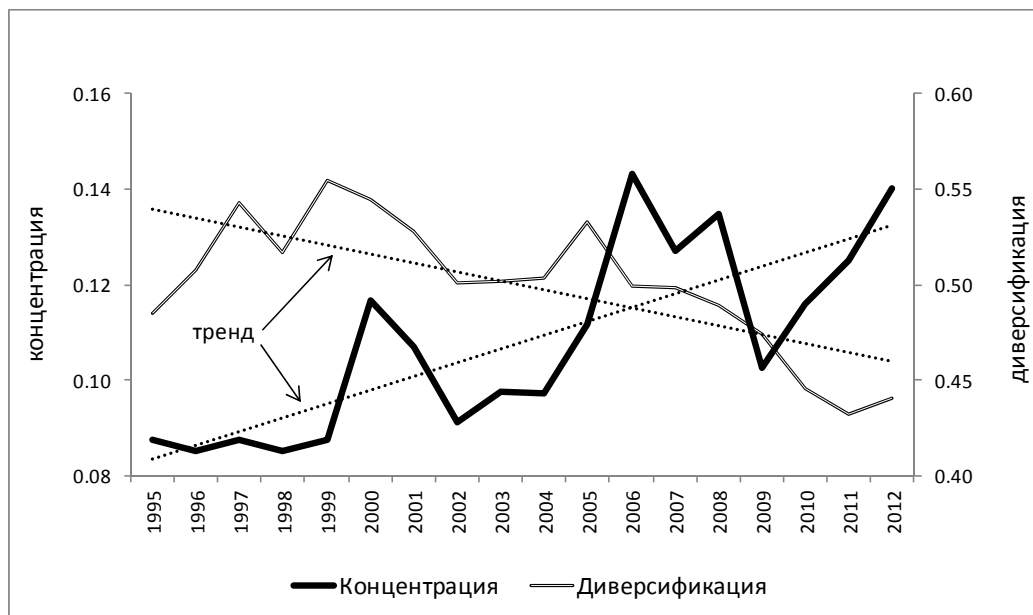
Световната практика отдавна е доказала, че връзката между степента на отвореност на икономиката и волатилността на икономическия растеж е толкова по-слаба колкото диверсификацията е по-голяма. От тази гледна точка от изключителна важност е да се поддържа висока степен на диверсификация както по отношение на продуктите, така и по отношение на пазарите, на които се

⁴ Този кръг от преговори започна през 2001 г., но и досега няма постигнато съгласие. Основните противоречия между развитите и развиващите се страни са по отношение на тарифите на промишлените стоки, както по отношение на т.н. нетърговски бариери. Съществуват и сериозни различия между ЕС (главно Франция) и други развити страни (главно САЩ и Канада) по отношение на субсидиите в селското стопанство.

търгува.

Фигура 1

Индекси на концентрация и диверсификация на износа



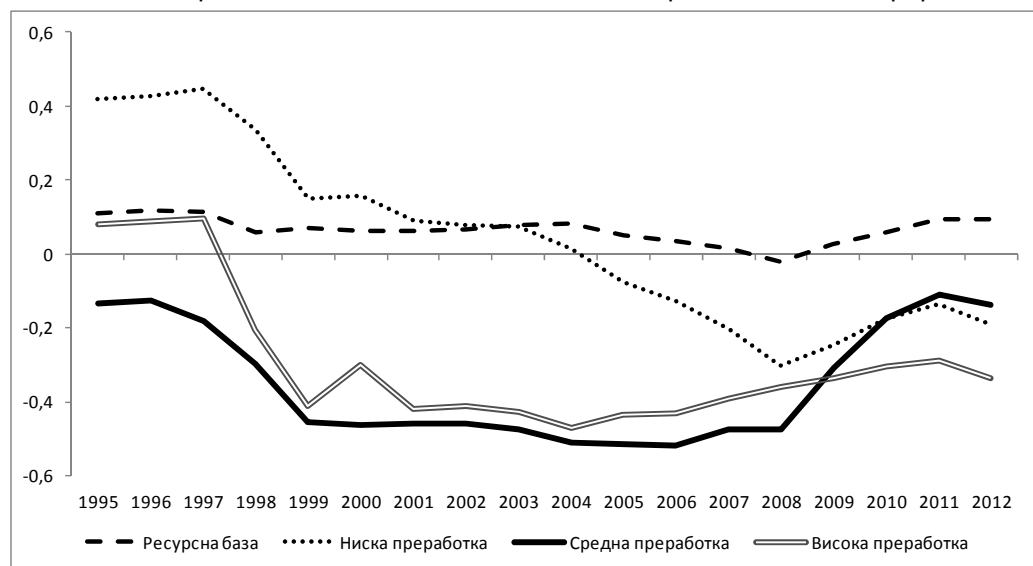
Източник: UNCTAD.

За съжаление, данните (виж Фигура 1) през последните години показват наличието на ясно определен тренд към намаление на диверсификацията на българския износ и тренд (макар и не толкова ясно изразен) към повишаване на концентрацията.

Друга неблагоприятна тенденция се отнася до специализацията на българския износ (Фигура 2). Постепенното изчерпване на екстензивните възможности на икономиката, липсата на иновативни продукти и погрешно ориентираната специализация са най-вероятните причини за стагнацията на износа през последните години. Промените в стоковата структура могат да послужат като добър ориентир при анализа на възможностите на износа да се превърне в устойчив генератор на икономически растеж. От десетилетия насам тази структура остава типична за развиваща се икономика с преобладаващ дял на суровините и материалите (особено първични стоки и метали), т.е. продукция с ниска степен на преработка и съответно с нисък дял на добавена стойност. Такъв тип структура не може в дългосрочен план да генерира устойчив икономически растеж тъй като е силно зависима от промените в цените на международните пазари, които имат силно изразен процикличен характер.

Фигура 2

Индекси на търговска специализация на износа според степента на преработка



Източник: UNCTAD.

Предвид степента на отвореност на икономиката, едва ли ще е пресилено, ако се каже, че вътрешната икономическа политика трябва да се превърне в „производна“ на външноикономическата, т.е. мерките на вътрешната политика би следвало да се насочват към реализиране приоритетите на външната политика. В тази връзка могат да се открият три основните момента в развитието на външноикономическите отношения на България, които следва да насочват външноикономическа политика напред: глобализация, европейска интеграция, регионално сътрудничество. Процесите на глобализация предизвикват необходимостта от либерализиране на търговията посредством намаляване на митата, ограничаване прилагането на нетарифни бариери, улесняване обмена на стоки и услуги между страните. Понастоящем външноикономическите отношения в света са до голяма степен систематизирани в рамките на различни многостранни споразумения, регионални договорености и двустранни спогодби. Строго установените правила за търговия, залегнали в тях, създават условия за предсказуемост и по този начин улесняват деловите среди. На основата на тези договорености се постига по-добър достъп до пазарите на контрагентите и се осигуряват условия за нарастване на износа. Всичко това подпомага превръщането на българския пазар в неразделна част от единния европейски пазар, представляващ област без вътрешни граници, в която е гарантирано свободното движение на стоки, услуги, хора и капитали. В по-конкретен план съществуват различни насоки за стимулиране на икономическия растеж чрез по-активно включване на българската икономика в международното разделение на труда. По-важните от тези насоки могат да се систематизират както следва:

- Ключов фактор е повишаването на производителността и конкурентоспособността чрез внедряване на съвременни технологии и иновации. Освен традиционните инструменти (преки чуждестранни инвестиции, трансфер на технологии и ноу-хау) държавата следва да изиграе решаваща роля в насърчаването на научноизследователската и развойна дейност. Крайната цел на такава политика и скъсването с многогодишната практика на износ на трудоемки стоки с ниска степен на добавена стойност в полза на капиталоемка продукция, която заема доминиращ дял във външната търговия на ЕС.
- Смекчаване и последващо преодоляване на проблема с ниската конкурентоспособност на българските продукти, особено на селскостопанските. Постигането на тази цел ще изисква постепенно, но устойчиво нарастване на усвоените средства от еврофондовете и прилагане на целенасочена политика за развитието на селските райони;
- Улесняване на достъпа на българските фирми до единния пазар на ЕС чрез засилено участие в системата за взаимно признаване на сертификатите и сертификационните процедури. Това ще намали значително разходите по износа особено в отраслите на млекопреработващата, месодобивната и месопреработващата промишленост, които са с признат огромен потенциал;
- Идентифициране на фирмите с потенциал за излаз и конкурентно поведение в общия европейски пазар. Тези фирми следва да се подпомагат с целево насочени програми и проекти, включително по създаването на партньорски взаимоотношения с водещи чужди фирми. След закриването на Агенцията за малки и средни предприятия, тези функции следва да се поемат от Министерство на икономиката и отчасти от агенцията за чуждестранни инвестиции;
- Насърчаване използването на инструменти като публично-частното партньорство при реализация на проекти финансиране от фондовете на ЕС;
- Стимулиране инициативността и проактивното поведение на българските фирми за намирането на подходящи контрактори, включването им във високотехнологични субконтракторни вериги и в изграждането и функционирането на индустриални клъстери и предприемачески мрежи;
- Облекчено кредититиране на износа и осигуряване на разнообразни финансови инструменти;
- Осигуряване на държавно гарантиране и застраховане на експортните кредити, насочено към фирмените и банкови кредити с цел създаване допълнителни стимули не само за износителите, но и за финансово-кредитните институции;

- Търсене на възможности за данъчни и митнически облекчения за експорта, в т.ч. освобождаване от мита, данъци, такси и акцизи; връщане на вече платени данъци и мита при износа; предоставяне на данъчни, митнически и други преференции на чуждестранни инвестиции по повод повишаване конкурентността и експортността на местното производство;
- Специфични форми на експортни преференции - привилегирован достъп до произвежданите суровини, комунални услуги (електро и водоснабдяване и т.н.); транспортиране на експортни стоки по занижени тарифи; паспортни, визови и др. преференции.

В заключение на всичко казано може убедено да се твърди, че експортно-ориентираната икономика означава не просто високи темпове на износ, а се свързва преди всичко с осигуряването на всички необходими условия за повишаване ефективността на експорта по начин, че той да се превърне в двигател на икономическия растеж. Реализирането на тази наглед проста идея изисква изпълнението на множество предпоставки. Темповете на икономически растеж ще бъдат свързани с нарастването на обемите на износа само след като са ясно определени стратегическите експортни отрасли за икономиката. Това е единственият начин за отказ от спорадичните и кампанийни мерки за стимулиране на отделни производства и за постигане на краткотрайни ефекти върху текущата сметка на платежния баланс и да се изгради целенасочена политика с дълготрайни ефекти върху цялостното икономическо развитие. От тази гледна точка политиката на експортно-ориентиран растеж трябва да се основава не на отделен успешен търговски пробив, а на цялостна стратегията за откриване, развитие и утвърждаване на пазарни позиции. Една от основните трудности, които трябва да се преодолеят при експортна ориентация на търговската политика, е свързана с реструктурирането на вносната и износната номенклатури, но това е въпрос който излиза извън рамките на настоящето изследване. И не на последно място - различните форми които може да приеме експортно-ориентираната политика се определят както от характера и специфичните черти на икономика, така и от съществуващите връзки и отношения между правителството и бизнеса – проблем, който все още не е намерил приемливо решение.

Използвана литература

- Singh, A. (2009). Asian Capitalism And The Financial Crisis. London: Routledge.
- Palley, T. I. (2000). Export-Led Growth: Is There Any Evidence of Crowding-Out?. Structural Change and Economic Dynamics, Elsevier.
- Inotai, A. (2013). Sustainable Growth Based On Export-Oriented Economic Strategy: The Bulgarian Case In An International Comparison. Friedrich Ebert Foundation, Office Bulgaria.
- Meier, G. M., (2005). Leading Issues in Economic Development. 6th ed. New York and Oxford: Oxford University Press.

ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ КАТО ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Александър Тасев¹
Недялко Несторов²

Увод

Икономическият ръст е сред най-често поставяните цели в програмите за управление на България. Едновременно с това, механизмите за реализирането му, остават не докрай изяснени. Като основен показател за растежа се приема брутният вътрешен продукт (БВП). Базовите фактори, които формират БВП, погледнато през крайните разходи, са крайното потребление на икономическите субекти, инвестициите и външната търговия.

Редица автори (Славева, 2010; Тасев, 2012; Рангелова, 2013; Инотай, 2013) изследват основните фактори за формиране на растеж на българската икономика. Авторите се обединяват около мнението, че устойчиво решение за постигане на икономически растеж може да се търси чрез експортно-ориентиран модел. Те приемат, че това е най-перспективното решение.

От друга страна, ограничените материални и човешки ресурси и слабите производствени мощности на българската икономика, съчетани със силното ѝ отваряне, предопределят голямата зависимост на икономическото развитие и растеж от износа и вноса и от глобалната икономическа конюнктура. В тази връзка, приемаме, че оценяването на зависимостта на растежа на БВП от външната търговия се свежда преди всичко до моделиране на импортоемкостта на българската икономика. В частност е необходима оценка на импортопоглъщаемостта на българската износна продукция.

Основна цел на това изследване е оценяване на външната търговия - в частност износ и внос на стоки и услуги - като фактор за растеж на БВП в България, чрез приложение на коинтеграционния подход. За постигането на целта следва да бъдат решени следните основни задачи:

¹ Александър Тасев е проф. д-р в Институт за икономически изследвания при БАН, секция „Икономика на фирмата“.

² Недялко Несторов е докторант в Институт за икономически изследвания при БАН.

Първо – изследване на еластичността на компонентите на крайното използване към брутния вътрешен продукт.

Второ – оценка на импортопоглъщаемостта на българския износ.

Настоящото изследване се базира на данните, публикувани от Националния статистически институт (НСИ) в електронния му портал, към 01.07.2014. В изследването се ползват стойностите на БВП и компонентите му по метода на разходите за крайно използване. Включени са времевите редове с тримесечни оценки – от началото на 2000г. до края на 2013г. по съпоставими цени на 2005г. Ползвани са и стойностите за физическите обеми на компонентите за същия период. От НСИ уточняват, че стойностите за 2013г. са предварителни.

Предимства на изследванията с коинтеграционния подход

Иконометричните разработки изследват най-вече икономическите процеси в динамика. Това обуславя и вида на данните с които се работи – времеви статистически редове. Оказва се, че наличието на тенденция в данните (нестационарност на редовете) създава сериозни затруднения при приложение на метода на най-малките квадрати (МНК) за изследване на зависимости. За преодоляването на този проблем, входящите статистически редове се подлагат на редица трансформации. Но тези процедури предизвикват загуба на информация за изследваните обекти. В теоретичните подходи, използвани в подобни изследвания, автори посочват, че „за да се избегне лъжливата зависимост (от изместените оценки по МНК (б.а.)) е необходимо да се изследва коинтеграцията между нестационарните процеси” (Петков, 2009).

Коинтеграционният подход осигурява база за изследване на нестационарни времеви редове. През 1983г. Клайв Грейнджър доказва, че линейна комбинация на двойка нестационарни променливи може да бъде стационарна. “Четири години по-късно Енгъл и Грейнджър въвеждат теорията на коинтеграцията” (Маринов, 2014). Те доказват, че изследванията могат да предоставят надеждна информация, без да има нужда от преработка на входящите серии, за нестационарни редове, които отговарят на условието да имат стационарна линейна комбинация.

За оценка на зависимостите между БВП и основните му компоненти, в рамките на текущото изследване се прилага алгоритъма на Енгъл-Грейнджър.

Оценка на еластичността на основните компоненти на БВП на база разходите за крайно потребление

„Класическият алгоритъм на Енгъл-Грейнджър за проверка на коинтеграцията на времевите редове се състои от два етапа.” (Аркадиев, 2005). Избраният за текущото изследване коинтеграционен подход протича в следните основни

етапи:

Първият етап е свързан с определяне порядъка на интегрираност на всички променливи, включени в уравнението на зависимостта:

$$БВП = \text{Разходи за крайно потр.} + \text{Брутообразуване на осн. капитал} + \text{Износ} - \text{Внос} \quad (1)$$

Предварително за времевия ред на всяка една променлива е приложена стандартна процедура за логаритмуване.³ Съответно на тези променливи са изчислени натуралните логаритми на тримесечните оценки на БВП по компонентите му – крайно потребление, брутообразуване на основен капитал, износ и внос на стоки и услуги. За по-добро открояване на тенденциите и избягване на проблемите, свързани с коинтеграцията при структурни прекъсвания (Banerjee and i Silvestre, 2011), разделяме редовете на два подпериода. Първи – от началото на 2000г. до края на 2008г. – характеризиращ се с относително устойчив растеж. И втори – от началото на 2009г. до края на 2013г. – етап със спад и последващо възстановяване. Така определените статистически редове тестваме поотделно за наличие на единичен корен⁴, чрез разширения критерий на Дики-Фулър (ADF).⁵ Той се обуславя от нулева и алтернативна хипотеза във вида:

$H_0: \gamma = 0$ - Променливата съдържа единичен корен

$H_1: \gamma < 0$ - Променливата не съдържа единичен корен

където: γ - параметър на ADF теста.

Като се прилага итеративно ADF критерия се получава, че при първата итерация всички променливи съдържат единичен корен. При втората итерация всички променливи, без вноса, показват липса на единичен корен. Налага се трета итерация, при която и за вноса се установява неналичие на единичен корен. Получените резултати обуславят порядъка на интегрираност на съответните редове. Резултатите от тестването са обобщени в табл. 1.

Таблица 1

Порядък на интегрираност на променливите

Променливи / Порядок на интегрираност	Периоди	
	2000-2008	2009-2013
ln БВП	I(1)	I(1)
ln Крайно потребление	I(1)	I(1)
ln Брутообразуване на основен капитал	I(1)	I(1)
ln Внос	I(2)	I(2)
ln Износ	I(1)	I(1)

³ Смята се, че разликата на натуралните логаритми е приблизително равна на процентното изменение, изчислени за един времеви ред от данни. Това свойство се ползва от иконометриците за извеждане на коефициентите на еластичност и облекчаване на изчислителните процедури. Вж. Nau, 2007.

⁴ Това е и критерий за нестационарност на времевия ред.

⁵ Augmented Dickey-Fuller test.

Вторият етап на алгоритъма на Енгъл-Грейнджър е проверката за коинтеграция между променливите, включени в уравнението на зависимостта (1). Теоретичната постановка гласи, че „ако в уравнението има повече от две променливи (т.е. повече от един фактор), то порядъка на интегрираност на зависимата променлива трябва да бъде не по-висок от порядъка на интегрираност на обясняващите (факторни) променливи” (Hatemi, 2008). Установяването на наличие на коинтеграция се постига чрез подхода на Енгъл-Грейнджър. Този подход представлява проверка на хипотеза за съществуване на стационарна линейна комбинация $y_t, x_t \sim CI(1,1)$ с известен коинтеграционен вектор $(-1;1)$. За проверка на хипотезата се ползва методиката на Дики-Фулър. Тя се прилага за изследване на случайните остатъци за стационарност

$$\varepsilon_t = y_t - x_t$$

където: t – индекс за член на времевия ред, ε случаен остатък, x и y – променливи в уравнението на зависимостта.

Като се приложи подхода на Енгъл-Грейнджър и методиката на Дики-Фулър върху уравнението на зависимостта (1) се получава, че и за двата периода съществуват коинтеграционни вектори. Съответните коефициенти на еластичност на променливите спрямо БВП са представени в табл. 2.

Таблица 2

Коефициенти на еластичност спрямо БВП

Променливи / Периоди	2000-2008	2009-2013
Крайно потребление	0.957201	0.713583
Брутообразуване на основен капитал	0.201387	0.273234
Износ	0.487015	0.596007
Внос	-0.592102	-0.620509

От така получените коефициенти на еластичност става ясно, че на един процент изменение на крайното потребление в периода 2000-2008 г., съответства изменение на БВП в същата посока с 0.957%. Ролята на потреблението като фактор на растежа се изменя рязко през втория период. Изменение от 1% води до едва 0.714% промяна на БВП през 2009-2013 г.

Изменя се и ролята на брутообразуването на основен капитал по отношение на двата периода. БВП се увеличава от 0.201 до 0.273% при изменение на капитала с 1%.

Износът като фактор, също увеличава своята роля. Еластичността спрямо БВП до края на 2008 г. е 0.487. След началото на 2009 г. значението на износа за БВП нараства до 0.596%, при изменение на изнасяните стоки и услуги с 1%.

Вносът също променя своите позиции. БВП се изменя от -0.592 до -0.621% при изменение на вноса с един процент.

Резултатите показват промяната на тежестта на всеки един фактор за растежа на БВП през двата под-периода. През втория период ролята на крайното потребление значително намалява и се увеличава значението на брутообразуването на основен капитал и износа.

За прецизиране оценката на ролята на външната търговия (износ и внос), като фактори за растежа на БВП е необходимо да се оцени зависимостта на износа от вноса. Известно е, че производството за износ зависи в голяма степен от внос на суровини, материали, енергийни ресурси и инвестиционни стоки.

Оценка на импортоемкостта на износа

Оценката на връзката между износ и внос е съществена за създаването на адекватна представа за функционирането на българската отраслова икономика. Насочването към експортноориентиран модел на растеж, без детайлна информация, носи рискове. Следва да се има предвид необходимият внос за реализирането на износните производства. Не е ясно, доколко ще се завиши вноса, при поддържане на висок ръст на износа. Възможно е ръстът на износа да бъде компенсиран съществено от ръста на вноса и в резултат да се реализира незначителен растеж на БВП. И поради това стои открит въпроса, доколко увеличаването на износа, изисква съответно увеличаване на вноса.

$$\text{Внос} = f(\text{Износ}) \quad (2)$$

В последните две десетилетия българската статистическа практика не произвежда данни за импортоемкостта на износа. Преди 1990 г. е имало такива данни, тъй като статистически са отчитани в „баланс на междуотрасловите връзки“.⁶ В настоящото изследване предлагаме следния подход за оценка на импортоемкостта на износа. За измерване на връзката между внос и износ са използвани данните за индексите на физическия обем по компоненти на БВП по метода на разходите за крайно използване, по тримесечни данни. Те са преобразувани от верижни към базисни за съответното тримесечие на 2000 г. Получените статистически редове за физическите обеми на внос и износ са разделени отново на два под-периода 2000-2008 и 2009-2013 г.

Тестваме разделените в двата подпериода променливи за единичен корен по описания вече алгоритъм. Оказва се, че във всичките случаи, величините са интегрирани от първи порядък.

Изследвани са величините на индексите на физическия обем на износа и вноса за наличие на коинтеграционен вектор и за двата периода. За периода 2000-2008г. не съществува стационарна линейна комбинация, която да е резултат от преобразуване на променливите. За периода 2009-2013г. съществува линейна зависимост между индексите на физическите обеми на внос и износ и

⁶ Вж. КЕССИ (1978). Баланс на междуотрасловите връзки 1976г. София.

зависимостта може да се опише чрез коинтеграционното уравнение:

$$ИФО_{09-13} \text{Внос}_{09-13} = 0.792244 + 0.666763 \cdot ИФО_{09-13} \text{Износ}_{09-13} \quad (3)$$

където: ИФО – индекс на физическия обем.

От стойността на коефициента пред индекса на износа в уравнението може да се заключи, че единица изменение на индекса на износа, води до изменение на вноса с 0.667 единици. Следователно, това е и размерът на зависимостта на износа от внос, при структурата на българския износ в изследвания период. Казано по друг начин, за осигуряване на увеличение на износа с 1000 единици е необходим внос на 667 единици вносни стоки. Тази зависимост трябва да се има предвид при проектиране на експортно ориентиран модел за растеж на БВП.

Изведената зависимост на българските износни производства от вносни стоки се потвърждава от статистическите данни за физическия обем на БВП по компоненти на разходите за крайно потребление за 2012 и 2013 г. (табл. 3).

Таблица 3

Индекси на физическия обем на БВП (разходи за крайно използване) към предходна година

Показатели/периоди	2012	2013
БВП	100.6	100.9
Крайно потребление	102.9	98.6
Бруто образуване на основен капитал	104.0	99.7
Износ на стоки и услуги	99.6	108.9
Внос на стоки и услуги	103.3	105.7

Източник: НСИ към 1.7.2014.

През 2012 г. БВП бележи ръст от 0.6%. Той е обусловен от 2.9% увеличение на крайното потребление и 4% ръст на брутообразуването на основен капитал. Едновременно с това износът от страната дублира стойностите от 2011 г. с минимална разлика от 0.4%, а вносът се увеличава с 3.3%.

Ясно се вижда, че през 2012 г., основни фактори на растежа на БВП са крайното потребление и брутообразуването на основен капитал. Вижда се, че дори и при намаляващ износ, вносните стоки и услуги се увеличават. Това е очаквано следствие от ръста на потреблението – в т. ч. консумацията на вносни стоки и услуги.

През 2013г. растежът на физическия обем на БВП е 0.9%. Той се реализира при свиване на вътрешното потребление с 1.4% и запазване обемите на брутообразуването на основен капитал. Ръст бележи износът с 8.9% и съответно вносът с 5.7%.

Картината за 2013г е противоположна на тази от 2012 г. Ръстът от 0.9% на БВП е резултат предимно от нарастването на износа. Вносът отново бележи увеличение, главно поради осигуряване на вносни стоки за реализирането на

експорта.

Данните от 2013 г. показват ясен случай на растеж, базиран на експорта. Нека приемем крайното потребление и брутообразуването на основен капитал (съответно 98.6 и 99.7%), за несъществено променени спрямо предходната година. Следователно, ръстът на БВП от 0,9% е реализиран от останалите фактори – износ и внос. От направената иконометрична оценка чрез уравнение (3), се вижда, че за всеки процентен пункт изменение на износа следва 0.667 процентни пункта изменение на вноса. Използвайки направената оценка получаваме, че при реален ръст на износа от 8.9% за 2013 г. очакваното (прогнозното) увеличение на вноса е от 5.93% при равни други условия. Тази оценка се различава несъществено от статистическата стойност на НСИ, което показва, че предложената в настоящото изследване методика извежда коректни резултати.

Заклучение

Получените от изследването резултати показват, че коинтеграционния подход може да се използва за оценяване на връзката между растежа на БВП и изменението на основните му компоненти.

От коефициентите на еластичност в общото коинтеграционно уравнение се вижда, че водещи фактори за ръста на БВП са съответно за първия период – вътрешното потребление, а за втория – експорта.

В контекста на изследването (оценяване на външната търговия като фактор за икономическия растеж), коинтеграционния подход дава коректна оценка на връзката между износ и внос.

Получените резултати дават основание да се твърди, че приложението на коинтеграционния подход може значително да подобри адекватността на инструментариума за проектиране (създаване) на експортно ориентиран модел на растеж.

Използвана литература

- Аркадиев, Д. (2005). Иконометрия. Стара Загора: РИК Искра.
- Инотай, А. (2013). Конкурентоспособността в международен аспект: Отраженията на световната криза и предизвикателствата, които поставя експортно ориентираният растеж. – Сборник: Конкурентоспособност на българската икономика – услугите като двигател на растежа. Институт за икономическа политика, с. 16-23.
- Маринов, Г. (2014). Панелни единични корени и коинтеграция, издирени и записани чудновати истории. С примери на R. Варна: Онгъл.
- Петков, П. (2009). Взаимодействия между БВП и износа в българската икономика. – Алтернативи 6, с. 37-53
- Рангелова, Р. (2013). Структурни промени и икономически растеж в страните от Европейския съюз. С.: АИ "Проф. Марин Дринов".
- Славева, К. (2010). Оценъчен подход за влиянието на външната търговия върху националната

икономика. Свищов: АИ "Ценов".

Тасев, А. (2012). Външнотърговският стокообмен и външните пазари на България. История, политика и икономика 1986-2008. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“.

Banerjee and J. Li. Carrion i Silvestre. (2011). Cointegration in panel data with breaks and cross-section dependence. – Discussion Papers 11-25, Department of Economics, University of Birmingham [online] Достъпно на: <<http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/11-25.html>> към 15.8.2014г.

Hatemi-J, A. (2008). Tests for cointegration with two unknown regime shifts with an application to financial market integration. – Empirical Economics 35 (3), p. 497-505.

Maddala, G., Kim, I. (2002). Unit Roots, Cointegration, and Structural Change. Cambridge: Cambridge University Press.

Nau, R. F. (2007). Extensions of the Subjective Expected Utility Model. Advances in Decision Analysis: From Foundations to Applications. Cambridge: Cambridge University Press.

ОТБРАНИТЕЛНИ РАЗХОДИ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Катяпейчева¹

Отбранителните разходи са специфична икономическа категория. От една страна те са сред основните разходни функции на държавата, като за тях се изразходва значителен финансов ресурс, но от друга страна чрез тези разходи се създава едно от важните за държавата и населението обществени блага „Отбрана“. Макар често да не се осъзнава значимостта на отбраната за населението и страната, то категорично може да заявим, че отбраната е жизнено важен сектор, който има пряко и косвено отношение, връзка и влияние върху всички сектори в националното стопанство.

В съвременния свят, когато все повече се надига заплахата от ислямизъм, Ислямска държава и др. разходите за отбрана и техният размер трябва да бъдат сериозно преразгледани в посока на увеличение. Нарастването им не е самоцел, защото сигурността на хората се нарежда редом до техните първични потребности от дом, храна и облекло. Това е категория, която е свързана с всички аспекти на човешкия живот. Критиците на разходите за отбрана е необходимо да преосмислят своето отношение и да насочат погледа си не към това колко много ресурси поглъща отбраната, а към това как да се разпределят най-добре ограничените ресурси и блага.

Връзката между отбранителните разходи и икономическото развитие може да бъде разгледана в две основни направления. На първо място е необходимо да се проследи как стопанството и степента на развитие на икономиката на една страна оказват влияние върху разходите за отбрана (и отбраната като краен резултат). На второ място е важно да се разгледа и това как отбраната на страната и разходите, които се отделят за нея се отразяват върху икономическото развитие.

¹ Катяпейчева е ас. д-р във Военна академия „Г. С. Раковски“, тел: 0886 64 53 78, e-mail: katelinka@abv.bg.

Как икономиката на страната влияе върху разходите за отбрана?

Както се споменава по-горе, разходите за отбрана са част от основните разходни функции на държавата. Тук веднага се появява и пряката връзка на стопанството с разходите за отбрана, които се изчисляват в процент от БВП. Всичко, което се случва в държавата и нейното стопанство неминуемо оказва влияние и върху отбраната. В стратегически документи, като Плана за развитие на Въоръжените сили на Република България и Бялата книга за отбраната и въоръжените сили на Република България, ясно е заложена връзката БВП – отбранителни разходи. Там всички разчети са направени при допускане, че разходите за отбрана няма да намаляват под 1.5% от БВП. Допускане, което за съжаление не е подкрепено от практиката. Както е показано в Бялата книга бюджетът на Министерството на отбраната (МО) още през 2010 г. (1.41%) е по-нисък от заложените в Плана и тази тенденция на намаляване се запазва и през следващите 2011 и 2012 г., когато процентите спадат до 1.2% от БВП (Лалов, 2011). Това намаление само по себе си е показател за невъзможността да се постигнат заложените цели в тези стратегически документи. Осигуряването на бюджет на МО от 1.5% от БВП, би означавало да се осигури значително подобрена поддръжка на един военнослужещ, нарастваща от 29 000 лв. на 43 600 лв., което ще окаже позитивно влияние и ще осигури по-модерно оборудване и въоръжение, по-добра бойна подготовка и ефективност (Бяла книга за отбраната, 2010, с. 32). Но при 29 000 военнослужещи, това означава годишно 1 264 400 000 лв. А за 2012 г. бюджета е 980 630 000 лв., което е с 283 770 000 лв. по-малко. За 2014 г. той е 1 021 475 000 лв. Или отново е по-нисък от желания с 242 925 000 лв. За съжаление тези изчисления показват нереалните суми и проценти, които се залагат в стратегическите и други нормативни документи. Всичко остава на етап планове и стратегии. Недостатъчните разходи на МО позволяват неговото съществуване на екзистенцния минимум, като с тях е трудно да се постигнат поставените цели, колкото и разсрочени да са те във времето. Ако бюджетът на МО не нарасне поне до 1.5% както е заложено в стратегическите документи, то параметрите на Плана за развитие на ВС и на Инвестиционния план програма 2020, най-вероятно ще останат само на книга.

Когато икономиката на една страна е в криза, страдат всички сектори на стопанството. Това се отразява, както на здравеопазването, образованието, науката и т.н., така и на отбраната. Но по своя характер тя е с по-особени характеристики от другите публични блага и липсата на достатъчно средства за нея води до невъзможност да се изпълняват заложените цели в отбраната. За съжаление много често в България се получава така, че целите са съобразени с наличния финансов ресурс и те са променливата величина нещо, което противоречи на логиката. Защото финансовите средства са тези, които трябва да са променливата и да се отпускат според нуждите, за постигане на поставените стратегически цели. Но не трябва да се заблуждаваме, че единствената причина за кризата и недостига на средства в отбраната е липсата на средства на национално ниво. Основната причина за това е липсата на правилно определени приоритети в държавата, които да посочат точното място на този значим за страната сектор.

Таблица 1

Отбранителни разходи (по текущи цени, млн. дол.)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 г. на глава от населението (дол.)	2013 г. (% от БВП)
България	667	905	832	758	722	749	65	1.4
Румъния	1976	2225	2086	2380	2100	2602	77	1.4
Гърция	6752	10156	7902	6858	5633	5669	419	2.3
Турция	10301	12647	14134	13616	13895	14365	146	1.8

Източник: NATO. (2014). Financial and Economic Data Relating to NATO Defence. – Public Diplomacy Division [pdf]. 24 February. Available at: http://www.nato.int/nato_static/assets/pdf/pdf_topics/20140224_140224-PR2014-028-Defence-exp.pdf [Accessed 21 August 2014].

Като пример за това, че дори в условията на икономическа криза за отбрана се отделят значителни средства и като дял от БВП и като абсолютна сума можем да посочим Гърция. Въпреки, че страната е в сериозна икономическа криза и е принудена да се съобрази с изискванията на международните институции за ограничаване на редица разходи, тя е сред най-добрите клиенти на отбранителната промишленост. Според данни на НАТО през 2008 г. Гърция е изхарчила 7 млрд. евро за отбрана, като тази сума е равна на всички приходи на държавата от данъци. По внос на конвенционални оръжия в периода 2004-2008 г. страната заема пето място в света. За периода 1996-2010 г. Гърция е отделила около 50 млрд. евро за отбранителни разходи („Около 50 млрд. евро са разходите...”, 2009). И другите съседни държави, макар, че не изразходват за отбрана колкото Гърция, също са с много по-добри показатели за разходи за отбрана от България. Ако проследим данните в табл. 1 възниква въпросът, коя страна от посочените всъщност е в криза. Тук става въпрос не само за икономическа криза, но за криза на държавното управление, криза в обществото и не на последно място криза в отбраната и разходите, които се отделят за нея.

Това, което можем да кажем за страните със силни армии и големи разходи за отбрана е, че зад тях в преобладаващата част от случаите стоят и силни икономики. Добре работещата икономика е източник на средства за отбраната на страната. За пример можем да разгледаме и да сравним САЩ, ЕС и отделни европейски държави.

Таблица 2

Отбранителни разходи (по цени и обменни курсове към 2011 г., млрд. дол.)

Страни	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
САЩ	570.80	585.70	649.00	701.00	720.20	711.30	671.00	618.60
Русия	47.30	51.30	56.90	59.60	58.60	64.10	81.00	84.90
Китай	76.10	87.70	96.70	116.70	121.10	129.30	159.60	171.40
Франция	61.10	61.30	60.70	64.70	59.10	58.20	63.70	62.30
Великобритания	54.00	55.70	58.20	59.30	58.10	57.90	57.70	56.20
Германия	42.80	42.90	44.10	45.80	45.10	43.50	49.30	49.30
Гърция	9.10	9.10	10.10	10.60	7.20	7.50	6.30	6.20
Румъния	2.50	2.40	2.70	2.30	2.10	1.90	2.60	2.60
България*	1.00	1.20	1.00	0.90	0.90	0.70	0.85	0.84

* Данните на НАТО включват пенсиите на пенсионираните военнослужещи в България за периода 2006-2008 г. съответно: 2006 – 1.39; 2007 – 1.71; и 2008 – 1.75 млрд. лв.

Източник: SIPRI. (2014). Military Expenditure Database [xls]. Available at: <http://milexdata.sipri.org/files/?file=SIPRI+milex+data+1988-2011.xls>. [Accessed 21 August 2014].

Според официални данни на НАТО докато разходите за отбрана в САЩ са приблизително 5% от БВП, то в Европа само Гърция, Великобритания и Франция са с отбранителни бюджети над 2% от БВП. В повечето европейски страни разходите са в границите около 1-1.5% от БВП. Макар в проценти, данните за повечето европейски страни да са близки, то в абсолютни стойности те се разминават значително. В табл. 2 могат да се наблюдават значителни различия между страните.

Таблица 3 е допълнение към табл. 2 и има за цел да подчертае разликите в отбранителните разходи по страни в абсолютни стойности, както и отбранителните разходи на глава от населението (тъй като в проценти тези разходи изглеждат дори равни). Таблицата отново доказва връзката между икономическото развитие и отбранителните разходи, като илюстрира, че не можем да се сравняваме с другите страни членки на ЕС и НАТО, защото 1% от БВП на България е в пъти по-малък от 1% от БВП на много други страни и разходите за отбрана на глава от населението също са много по-малки. Значително по-малкото средства са предпоставка за това страната ни да не може да изпълнява адекватно поставените и заложените в стратегическите отбранителни документи задачи.

Таблица 3
Отбранителни разходи на глава от населението за 2013 г. (млн. дол.)

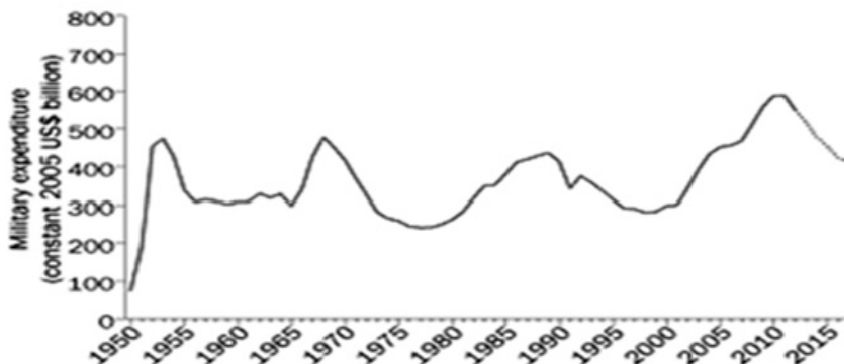
	% от БВП	БВП 2013 г. млн. дол.	на глава от населението (дол.)
България	1.4	54778	65
Дания	1.4	341675	644
Германия	1.3	3754618	505
Италия	1.2	2139573	299
Португалия	1.5	227211	268

Източници: NATO. (2014). Financial and Economic Data Relating to NATO Defence. – Public Diplomacy Division [pdf]. 24 February. Available at: http://www.nato.int/nato_static/assets/pdf/pdf_topics/20140224_140224-PR2014-028-Defence-exp.pdf [Accessed 21 August 2014]; EUROSTAT. (2014). Statistics Database. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, [Accessed 21 August 2014].

В световен мащаб непрекъснато се наблюдават промени в отбранителните разходи – едни страни ги увеличават, други ги намаляват, всяка се съобразява с това, което ѝ е необходимо и което може да си позволи. Понякога поради бюджетни рестрикции страните са принудени да намалят и разходите си за отбрана. САЩ могат да си позволят такива големи колебания в разходите за отбрана през определен период от време и това не се отразява негативно. Както е видно от фиг. 1 САЩ приблизително на всеки 10 години свиват значително разходите си за отбрана, след което отново ги удвояват. Но икономика като американската може да си позволи това, докато страна като България, която е с малък бюджет трябва по-скоро да поддържа постоянни нива на отбранителните си разходи за да можем да говорим за адекватно изграждане и поддържане на отбранителни способности.

Фигура 1

Разходи за отбрана на САЩ 1950-2017 г.



Източник: SIPRI. US military spending, 1950– 2017. [online]. Available at: <http://www.sipri.org/yearbook/2013/pix/us-military-spending-19502013-2017/view>. [Accessed 21 August 2014].

Светът отделя значителни средства за отбрана, съседните ни държави също. В това няма нищо нередно като се има в предвид, че всеки се стреми да защитава собствени си интереси. Това, което е обезпокоително у нас е недостатъчното финансиране на този важен за страната сектор. Макар, че в редица български документи са направени разчети за военни разходи в размер на 1.5 % от БВП, то реално се отделя по-малко. И изказвания на наши висши държавници, че е редно страните постепенно да започнат да изпълняват ангажимента си 2% от БВП да отиват за отбранителни разходи (Министерство на външните работи на Република България, 2014) звучат по-скоро несериозно, когато не са подплатени с финансови разчети и необходимите за това действия.

Влияние на отбранителните разходи върху стопанството

Вторият важен аспект, от който трябва да се разгледа въпросът за разходите за отбрана и икономическото развитие на страните е това какво влияние оказват разходите за отбрана върху стопанството на дадена страна. В доклада ще бъдат засегнати три направления, които се повлияват положително при увеличаване на отбранителните разходи и оказват съществено влияние върху икономическото развитие на страната, това са: заетостта, доходите и жизнения стандарт на населението; инфраструктурата; научните изследвания в интерес на отбраната и използването на резултатите от тях и в други сфери на живота.

Голямата армия освен чисто военна сила е и важен икономически и социален фактор. Нарастването на разходите за отбрана влияе положително и върху БВП, върху инвестициите, инфраструктурата, развитието на технологиите и др. В България до 1989 г., а и през 90-те години съществуват много военни поделения на територията на цялата страна. Те трябва да се разглеждат не само като част

от една голяма армия, но и като структури, които създават много работни места. От друга страна тези, които работят в поделенията (военнослужещи или цивилни служители) заедно със семействата си създават препитание на цели общини (като потребители и като потенциален източник на работна ръка). Това е важен фактор, който не е допускал обезлюдяване на цели райони в страната (за разлика от настоящия момент) и ги е поддържал на добро икономическо ниво. Днес, след години на значително съкращаване на армията ни и закриване на стотици поделения, можем да направим неблагоприятната констатация, че не малка част от градовете и селата (особено в пограничните, югоизточните и северозападните райони) са обезлюдени и изграденото се руши, а това със сигурност не носи икономическа полза за страната.

Съществуването на военни поделения в много райони оказва положително влияние и върху развитието на пътната и социална инфраструктура. Наличието на много хора в гарнизоните е предпоставка за изграждането на жилищен фонд, здравни заведения, учебни заведения, детски градини и културни учреждения. Така разходите, за поддържане на армейски структури, се оказват задвижващата колелото сила за инвестиране на средства в тези региони, които в други случаи остават извън вниманието и приоритетите на управляващите. Потвърждение на гореказаното е примерът с община Елхово, която е една от многото на територията на България, в която са закрити големи военни поделения и която вследствие на реформите в армията е преживяла тежки икономически години. Така само за период от две години населението в града, без да се наблюдава цялата община намалява с около 1/8 (от 13 457 човека през 2000 г. на 11 797 през 2002 г.) (Национален статистически институт, 2014). Този факт се свързва със закриването на военния гарнизон в региона. Тези 1700 човека, с които е намаляло населението са предимно хора в активна трудова възраст. Това са военнослужещи и техните семейства, които след закриване на гарнизона се завръщат по родните си места или отиват в големите градове. До този момент по-голямата част от техните доходи е изразходвана за потребление на територията на тази община. Така намаляването на разходите за отбрана се отразява неминуемо негативно върху икономическото състояние на общината, увеличава се безработицата, стимулират се миграционните процеси. Намаляването на населението, води до закриване на образователни, здравни, културни центрове и административни структури. Не е за пренебрегване и фактът, че в много кризисни ситуации (тежки атмосферни условия, природни бедствия), армията подпомага населението, както с жива сила така и с техника, тъй като тя е в непосредствена близост и има необходимия потенциал, и това не изисква допълнителни разходи от страна на държавата за поддържане на специализирани структури.

Съществуването и пълноценната работа на военно-промишлен комплекс е свързано както с разходите за отбрана, така и с развитието на стопанството на една страна. Отбранителната индустрия е тази, която съхранява свободата от външно манипулиране по време на конфликти, при които има опасност от спиране на външните оръжейни доставки, а също така е източник на по-евтино въоръжение за армията. Вторият важен аспект е заетостта. През 80-те години на миналия век в отбранителната промишленост са заети около 115 000 души.

През 2003 г. техният брой вече е около 25 000. Този голям спад в заетостта неминуемо се отразява негативно в социален и икономически аспект върху градове като Сопот, Карлово, Казанлък, Лясковец и др. където работната сила е заета предимно в тези предприятия. През периода 1995-2001 г. безработицата в тези общини рязко се увеличава. Така заетостта в „Арсенал“ Казанлък (град с население от 81 000 души) е спаднала от 25 000, до около 4 300 души (Gounev, Tsenkov, Mariani, Attree, 2004, p. 21).

Развитието на отбранителната индустрия осигурява и значителни по своя размер постъпления в държавния бюджет. Тя е сред основните сфери спомагащи за развитието на науката и технологиите, защото е един от най-високо технологичните сектори в икономиката на една страна.

Величината на разходите за отбрана като част от публичния сектор е значителна по своя размер. Установено е, че в много страни техният размер е равен на разходите за промишлеността в частния сектор. Но причините за това са, че те могат да окажат положително влияние, както върху техническия прогрес, така и върху производителността на труда. Така например голяма част от съвременните достижения на науката са резултат от разработки, първоначално предназначени за нуждите на отбраната и военни цели. Типичен пример за това е американската изследователска агенция за военни цели DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) (създава Интернет), която първоначално съсредоточава своето внимание върху разработки, свързани с овладяването на космоса и технологии за засичане на ядрени опити. По-късно обаче тя се насочва и към проекти в сферата на информационните технологии, социалното инженерство, разработката на синтетични материали. През 70-те години DARPA работи по програми в сферата на енергетиката и обработката на информация. 80-те и 90-те години е период, в който агенцията се насочва към създаването на хардуерни, софтуерни и комуникационни иновации, много от които се внедряват не само за военни цели. Нейният годишен бюджет възлиза на 3 млрд. дол. В съвременния живот всички тези разработки оказват силно влияние върху развитието на страните, като се внедряват в различни сектори на националните стопанства и водят след себе си увеличена производителност на труда.

Новостите и напредъка във военните технологии оказват благотворно въздействие върху икономиката като цяло, нещо което при по-ниски разходи за отбрана, може би нямаше да е така. В България за съжаление бизнесът и икономиката почти не се интересуват от техническите постижения (а още по-малко от тези в областта на отбраната) или ако правят това, то е по-скоро изключение, а не последователна политика. В много страни “Отбраната” е сред водещите сектори, за които се отделят много финансови средства, защото на изхода се очакват не само отбрана и сигурност за населението и територията на страната, но и постигането и внедряването на много нови технологични разработки. САЩ отделят за научноизследователска дейност около 17% от бюджета за отбрана (което е около 1/6 от отбранителният бюджет). Данните за Европейския съюз показват, че за научни изследвания в интерес на отбраната се заделят 4.7% от общите разходи за отбрана (което е приблизително 1/20 от

тези разходи). 80% от тези разходи в ЕС се дължат на Франция с разходи над 695 млн. евро, Великобритания – над 653 млн. евро и Германия – над 405 млн. евро. Тези страни са и най-големите инвеститори в отбранителните изследвания в ЕС. За сравнение планираните средства по бюджета на Министерството на отбраната, за научни разработки за целите на отбраната у нас за 2011г. и 2012 г. са съответно 4 329 822 и 6 421 000 лв. (Доклад за състоянието на отбраната и Въоръжените сили на Република България, 2011 и Бюджет на Министерството на отбраната за 2012 г. по програми). Но за съжаление практиката показва, че много често реално изразходваните средства са значително по-малко от планираните. При разходите, които се правят по Програма 7 „Изследвания и технологии” впечатлението също така прави и тяхната структура. Те се разпределят предимно за заплати на персонала, зает в тази сфера, една съвсем малка част за текуща издръжка и почти никакви средства за капиталови разходи. Страните в НАТО и ЕС залагат изключително много на науката и иновациите, като средство за изграждане на отбраната, докато данните за тези разходи у нас показват съвсем различни резултати. Недостатъчните финансови средства за издръжка затрудняват създаването на научни продукти и развитието на изпитателна и други дейности. Макар, че в редица национални документи и изказвания науката и научните изследвания в България са изведени като водещи приоритети, които оказват съществено влияние, както на икономиката като цяло, така и в частност на отбраната, то факт е, че това е един силно пренебрегван сектор. Ограничените ресурси, които се насочват към науката в България в никакъв случай не съдействат за постигане на поставените цели на национално ниво.

За увеличаване на разходите за отбрана е необходимо на първо място преосмисляне на държавните приоритети от управляващите и на второ място обществото да бъде информирано по подходящ начин по въпросите на отбраната на страната и свързаните с нея отбранителни разходи. Прозрачността на разходването на тези значителни по своя размер финансови средства ще повиши доверието в институциите и подкрепата на гражданите за това публично благо.

Използвана литература

- Лалов, Н. (2011). Орязан бюджет за отбрана: МО отлага купуването на изтребители и съкращава 1400 военни. [online] 26 ноември. Достъпно на: <http://www.mediapool.bg/%D0%BE%D1%80%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D0%BD-%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82-%D0%B7%D0%B0-%D0%BE%D1%82%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0-%D0%BC%D0%BE-%D0%BE%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%B0-%D0%BA%D1%83%D0%BF%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%BE-%D0%BD%D0%B0-%D0%B8%D0%B7%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8-%D0%B8-%D1%81%D1%8A%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%89%D0%B0%D0%B2%D0%B0-1-400-%D0%B2%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B8-news185541.html>, [Достъп 21.08.2014 г.].

Министерство на външните работи на Република България. (2014). Решението на НАТО оставя

- възможност за политически диалог с Русия. [online] 3 април. Достъпно на: <http://www.mfa.bg/events/6/1/2754/y>. [Достъп 21.08.2014 г.].
- Национален статистически институт. (2014). Демографска и социална статистика. Население по области, общини, местоживеене и пол. [online]. Достъпно на: <http://www.nsi.bg/bg/content/2975/%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%BF%D0%BE-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D0%B5%D0%BD%D0%B5-%D0%B8-%D0%BF%D0%BE%D0%BB>, [Достъп 21.08.2014 г.].
- (2009). Около 50 млрд.евро са разходите за отбрана на Гърция за периода 1996-2010 г. – Българска армия [online] 15 юни. Достъпно на: <http://62.73.112.211/?action=news&id=2277> [Достъп 19.08.2014 г.].
- Доклад за състоянието на отбраната и Въоръжените сили на Република България. (2011). [online]. Достъпно на: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Desktop/Doklad%20MO%202011.pdf>. [Достъп 22.08.2014 г.].
- Бюджет на Министерството на отбраната за 2012 г. по програми. (2012). [online]. Достъпно на: http://www.mod.bg/bg/doc/programi/20120109_Budget_MO_2012.pdf. [Достъп 22.08.2014 г.].
- Бяла книга за отбраната и въоръжените сили на Република България, 2010.
- NATO. (2014). Financial and Economic Data Relating to NATO Defence. – Public Diplomacy Division [pdf]. 24 February. [online]. Available at: http://www.nato.int/nato_static/assets/pdf/pdf_topics/20140224_140224-PR2014-028-Defence-exp.pdf [Accessed 21 August 2014].
- SIPRI. (2014). Military Expenditure Database [xls]. [online]. Available at: <http://milexdata.sipri.org/files/?file=SIPRI+milex+data+1988-2011.xls>. [Accessed 21 August 2014].
- EUROSTAT. (2014). Statistics Database. [online]. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, [Accessed 21 August 2014].
- SIPRI. US military spending, 1950-2017. [online]. Available at: <http://www.sipri.org/yearbook/2013/pix/us-military-spending-19502013-2017/view>. [Accessed 21 August 2014].
- (2013). Military might. – The Economist. [online]. 15 April. Available at: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2013/04/daily-chart-9>. [Accessed 21 August 2014].
- Gounev. P., Tsenkov. E., Mariani. B. and Attree. L. (2004). Weapons under scrutiny – Implementing Arms Export Controls and Combating Small Arms Proliferation in Bulgaria. [pdf]. Sofia. London. Center for the study of democracy and Saferworld. Available at: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/My%20Documents/Downloads/doc_10282_290_en.pdf. [Accessed 21 August 2014].

ИНВЕСТИЦИИ В ЕНЕРГЕТИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

Веселина Григорова¹

Инвестициите в енергетиката са от особена важност за повишаване на енергийната сигурност, енергийната ефективност и устойчивото развитие на икономиката. В контекста на Стратегията за насърчаване на инвестициите в РБългария трябва да бъдат решени следните приоритетни задачи в този отрасъл и неговите подотрасли (електроенергетика, топлоенергетика, ядрена енергетика, енергия от въглища, природен газ и възобновяеми източници), а именно:

- осигуряване на значителни инвестиции в енергийната инфраструктура;
- повишаване ефективността на енергопотреблението чрез инвестиции във внедряване на енергоспестяващи технологии;
- диверсифициране и декарбонизиране на горивните смеси с цел намаляване емисиите парникови газове;
- обновяване на електропреносната мрежа за повишаване на надеждността ѝ и намаляване на загубите на енергия;
- стимулиране на инвестициите в нисковъглеродни и безвъглеродни технологии в подотраслите на енергетиката като електро и топлоенергетика, ядрена енергетика, природен газ, различни видове възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) и др.

1. Електроенергетика

Най-голяма част от енергийния отрасъл заема електроенергетиката, в която дружествата-доставчици на електроенергия “CEZ”, “EVN”, „Energo pro” реализират редица крупни инвестиционни проекти с цел модернизация на

¹ Веселина Григорова е доц. д-р в Институт за икономически изследвания на БАН, e-mail: vess.nedeltcheva@iki.bas.bg.

преносната мрежа, изграждане на нови подстанции, въвеждане на т.нар. разпределено производство на енергия (означаващо “съоръжения за производство или съхранение на електроенергия с максимална мощност) и др.

Например, “CEZ Разпределение България” АД инвестира в изграждането и в рехабилитацията на подстанции в София и други градове. “CEZ” направи инвестиции за повишаване на качеството и сигурността на енергийните услуги и доставки и за разширяване на разпределителната мрежа.

Освен това “CEZ” и “EVN България Електроразпределение” инвестират в пилотни проекти за дистанционно отчитане на електро и топлоенергията. Въвеждането на тези интелигентни устройства е важно, защото дават възможност да се отчита реално потребената енергия и да се намаляват загубите ѝ.

“EVN” направи големи инвестиции за изграждане и ремонт на енергийната инфраструктура в Югоизточна България. Инвестиционната програма на дружеството е насочена към подобряване на качеството на мрежата и подсилването ѝ с оглед повишаване сигурността на доставките.

Италианската компания “Enel” инвестира в иновативни технологии за чисто производство на въглища с нулеви емисии. В тази връзка дружеството осъществи рехабилитация на блок IV в ТЕЦ “Енел Марица-изток 3”; изграждане на сероочистваща инсталация на блокове I-IV в ТЕЦ “Марица-изток 2 и 3” и др. По такъв начин се намаляват с над 94% вредните емисии на серен диоксид във въздуха и дейността на ТЕЦ-овете се привежда в съответствие с екологичните стандарти на ЕС. Следователно основната част от инвестициите за модернизация, рехабилитация и изграждане на нови мощности в енергетиката са приоритетно насочени към енергийния клъстер “Марица-изток” и особено свързаните със строителството на ТЕЦ “Марица-изток 1”, ТЕЦ “Марица-изток 4” и изграждането на инсталации за опазване чистотата на околната среда.

Все още състоянието на електроенергетиката у нас е незадоволително:

- възрастовата структура на електроцентралите показва, че над 50% от топлофикационните, половината от заводските и около 1/3 от топлоелектрическите централи са над 35 години, а само съответно 6, 8 и 15% от тях са под 15 години;
- централите, работещи на базата на ВЕИ създават допълнителни разходи;
- за електроенергийната система, свързани с присъединяването на тези централи към преносната и разпределителната електроенергийна мрежа;
- липсват достатъчно и своевременни инвестиции в развитието на разпределителната инфраструктура и иновативните информационни технологии;

- незадоволително е равнището на автоматизация на технологичните процеси и незначително разпространение имат съвременните интегрирани системи.

Възможно е подобряване на състоянието на подотрасъла в резултат на влагане на инвестиции за:

- 1) Разширяване и модернизация на разпределителните мрежи за средно и ниско напрежение и на техните системи за управление, което ще съдейства за по-ефективна работа на електроенергетиката у нас.
- 2) Машабни енергийни проекти, които ще увеличат чувствително производството на електроенергия в страната и сигурността и непрекъсваемостта на електроенергийните доставки. Например, рехабилитацията, модернизацията и ремонтната дейност в ТЕЦ “Марица-изток 2”, ТЕЦ “Марица-изток 3” ще спомогнат за удължаване на техния експлоатационен срок и за запазване дела на въглищата в енергийния баланс на страната.
- 3) Всички нововъведения, разширения и модернизации изискват влагането на огромни инвестиции. Очакват се крупни финансови средства за целта от европейски енергийни компании-инвеститори, от фондовете на Европейския съюз (ЕС), Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР), Световната банка (СБ) и др.

2. Топлоенергетика

Производството на топлинна енергия в България се базира предимно на изгарянето на природен газ.

За нарастване в дългосрочен план на ефективното потребление на топлинна енергия е необходимо:

- технологично обновяване на системите за производство и пренос на топлоенергия и отстраняване на основните им недостатъци като високи загуби на енергия, липса на гъвкавост, ниско качество на услугите и др.;
- конкурентоспособността на индустриалната продукция е в тясна зависимост от намаляването на енергийните разходи за нейното производство, ето защо е необходимо да се инвестира в комбинирано производство на електро и топлоенергия;
- топлофикационните дружества с високи разходи за производство на топлоенергия и при които инвестициите показват отрицателни икономически резултати трябва своевременно да модернизират и рехабилитират мощностите си.

У нас делът на топлинната енергия, произвеждана от комбинирани инсталации е около 60%. Поради това все повече дружества като топлофикация Плевен, Бургас, Варна, Враца, Велико Търново насочиха инвестициите си за въвеждане на мощности за комбинирано производство. Същото се отнася и за “Топлофикация София”, защото инвестициите в утилизация на топлинните потоци увеличават общата енергийна ефективност на топлоизточниците. Всички тези инвестиции спомагат за намаляване на вредните емисии в атмосферата и за подобряване на цялостната екологична обстановка в съответния район.

Освен това инвестициите в когенерация водят до по-голяма ефективност на използване на горивата, дължаща се на “попътното” производство на топлоенергия и съчетанието на високия коефициент на полезно действие на електропроизводството (средно 40%) с по-ниската цена на природния газ (с който се задвижват генераторите).

Голяма част от инвестициите за модернизиране на топлоснабдителните системи се набавят чрез нисколихвени заеми от СБ, ЕБВР, двустранни споразумения, а също от частни инвеститори след създаване на съответната законова и регулаторна рамка и усъвършенстване на ценовата политика.

Все още обаче състоянието на подотрасъла у нас е незадоволително поради:

- остарелите мощности за комбинирано производство (новите системи за когенерация са с незначителен дял);
- само малко над половината от произвежданата топлоенергия е от комбинирани инсталации за електро и топлоенергия;
- една от причините за недостатъчните инвестиции за когенерация са доскоро ниските преференциални цени за изкупуване на електроенергията, произведена по комбиниран начин;
- големите технологични загуби (20% от произвежданата топлоенергия) в топлопреносните мрежи;
- отсъствието на механизми за насърчаване използването на биомасата, отпадъците и други ВЕИ за топлоенергийно производство.

Възможности за по-нататъшни промени и инвестиции в топлоенергетиката:

- 1) Необходимо е да се насочат повече инвестиции за модернизиране на топлопреносната мрежа с оглед намаляване на технологичните загуби.
- 2) Освен в изграждането на нови и рехабилитиране на съществуващите мрежи, инвестициите следва да се насочат и към постепенна подмяна на амортизираните и енергонеефективни абонатни станции.

- 3) Съчетаване на традиционните първични енергоносители с използването на ВЕИ технологиите и в тази връзка, насърчаване развитието на децентрализираното топлоснабдяване.

3. Ядрена енергетика

Развитието на ядрената енергетика е важен фактор за състоянието на енергийния баланс на страната. За България, която не разполага с достатъчно собствени енергийни ресурси, развитието на ядрената енергетика е необходимо, обаче цените на атомната енергия се увеличават поради нарастване цената на урана, стойността на ядрените мощности и на свързаните с тях системи.

Много важни са инвестициите за извеждане от експлоатация и унищожаване на отпадъците от ядрените инсталации, както и размерът на съответните разходи. Последните трябва да са точно определени от компетентните регулаторни органи и включени в цената на произвежданата енергия.

Съществуват две тенденции в структурните промени и насочването на инвестициите в ядрената енергетика: (1) повишаване ефективността и безопасността на съществуващите електроцентрали (пример с АЕЦ „Козлодуй“; (2) разгръщане на мащабно ново строителство (АЕЦ „Белене“).

Проектът АЕЦ „Белене“ обаче бе спрял поради: опасения относно безопасността му (сеизмична активност на района, липса на оперативен опит с планирания за тази АЕЦ ядрен реактор и ефективна система за контрол); силно нарастване на стойността на инвестициите за проекта; отсъствие на стратегически инвеститор; сравнително задоволено към момента вътрешно потребление на енергия у нас.

През 2015 г. трябва да бъде готово националното хранилище за ниско- и среднорadioактивни отпадъци с цел защита на населението и околната среда от въздействието на йонизиращите лъчения от тези отпадъци. Част от дейностите, свързани с изграждането му се финансират от “Phare”, а като цяло финансирането се извършва от ЕБВР и обхваща всички фази до въвеждането на хранилището в експлоатация. Предложени са шест площадки, но като най-перспективна е определена “Радiana”, намираща се непосредствено до АЕЦ “Козлодуй”.

Все още не е решен напълно проблемът със съхраняването на отработеното гориво и радиоактивните отпадъци от ядрената енергетика. Влизането в експлоатация (до 2015 г.) на хранилището за ниско и средно радиоактивни отпадъци е частично решение на проблема. Необходими са огромни инвестиции за изграждане и на хранилище за високо радиоактивни отпадъци.

Възможности за по-нататъшни промени и инвестиции в ядрената енергетика

- 1) Инвестиции за внедряване на възможно най-високи стандарти за безопасност при производството на ядрена енергия и при управлението на радиоактивните отпадъци и отработеното ядрено гориво, което е структурно-инвестиционен приоритет на енергийната политика на страната.
- 2) Инвестиции за модернизиране на блоковете на АЕЦ “Козлодуй”.
- 3) Инвестиции в изграждането и поддържането на съвременна система за подготовка и преподготовка на кадрите за ядрената енергетика.
- 4) Привличане на инвестиции за приоритетните обекти в подотрасъла като хранилищата за отработено гориво и радиоактивни отпадъци.

4. Енергия от въглища

Необходимо е приоритетно насочване на инвестициите за разработване и използване на българските лигнитни въглища, защото вносните нерекъснато поскъпват. Относно екологичните проблеми, предизвиквани от тях, има много съвременни технически средства за улавяне на вредните емисии, но те повишават стойността на изгражданите нови мощности, а оттук – и цената на съответната енергия.

Мините у нас се характеризират с тежко финансово състояние, ниска ефективност и технологична изостаналост. За подобряване на развитието им трябва да се привлекат надеждни инвеститори, да се разработят оздравителни програми за онези дружества, към които няма инвестиционен интерес.

Пример за модернизирана топлоелектрическа централа е ТЕЦ “Енел Марица-изток 3”, която работи изцяло със сероочистващи инсталации, които улавят 94% от емисиите серен двуокис. Освен това през последните 3-4 години в нея приключиха няколко информационно-технологични проекти (ИТ-проекти) за модернизиране и оптимизиране на ИТ-структурата.

Следователно местните лигнитни въглища все още играят важна роля за задоволяване на енергийните нужди на страната. Необходими са обаче инвестиции в нови технологии за намаляване на въглеродните емисии при производството на енергия от тях и за подобряване на ефективността му.

Възможности за по-нататъшни промени и инвестиции във въгледобива:

- 1) Модернизиране на топлоелектрическите централи, работещи на въглища с иновативни технологии за улавяне и съхранение на въглеродния двуокис. Пример за такава модернизация са централите ТЕЦ “Марица-изток 1, 2, 3”.
- 2) Въвеждане на изцяло пазарни отношения в подотрасъла и привличането на финансово силни и с голям опит във въгледобивното производство

чуждестранни и местни инвеститори.

- 3) По-нататъшно разработване на запасите от лигнитни въглища в басейна “Мини Марица-изток” ЕАД в съответствие със структурните промени в производството и инвестициите в електро и топлоенергетиката.

5. Природен газ

Развитието на газовата енергетика съдейства за повишаване конкурентоспособността на българската икономика и на жизненото равнище на населението. Неблагоприятното е, че само 10% от него проявява интерес към използването на природния газ за битови нужди.

Засега главният доставчик на природен газ у нас е Русия, но съществуват перспективи за изграждане на газопроводи от Каспийския регион и Иран, за да се повиши сигурността на доставките.

Един от инвеститорите в газовия подотрасъл у нас е британската компания “Melrose Resources Sarl”, която осъществява добив на природен газ от находище Галата. Той покрива само около 10% от вътрешното потребление, а останалите 90% са внос. Оценките на американската компания “Direct Petroleum Bulgaria” за новооткритото газово находище край с. Девенци – Червен бряг (което е с налягане около 800 атмосфери, т.е. сравнително е голямо и се намира на дълбочина 4100 м) показват, че то може да задоволи за около 3 години част от нуждите от природен газ на българската икономика.

Проектът “Южен поток” е алтернатива на България за доставките на газ, но е проблем за разрешаване главно от ЕС в контекста на неговата политика.

Влагат се инвестиции за реализацията на проекти и за други алтернативни доставки на природен газ като: междусистемна връзка “България – Румъния” и по-специално “Русе-Гюргево”, “Силистра-Калараш” и “Видин-Калафат”; междусистемна връзка “България – Гърция” в района на Комотни; нови инфраструктурни връзки в страната, а именно “Добрич-Силистра” и от газохранилище “Чирен” до Козлодуй и Оряхово.

Работи се и върху изграждането на междусистемна връзка на България с газопровода “Турция – Гърция” с капацитет 11.6 млрд. куб. м годишно. Чрез тази газова връзка на нашата страна се предоставя възможност за диверсификация на доставките на природен газ от нови източници в Каспийския регион и Близкия Изток.

За създаване на по-голяма атрактивност на българския газов пазар за чуждестранните инвеститори се предвиждат следните мерки:

- 1) насочване на енергийната политика към приоритетно инвестиране за

развитие на мрежи с ниско налягане поради преимуществата на прякото използване на природния газ в домакинствата (икономичност, екологичност и др.);

- 2) ускоряване отварянето на пазара на природен газ и даване право на големите потребители да договарят пряко доставки, включително от чужбина;
- 3) въвеждане на диференцирани продажни цени за различни категории консуматори на природен газ (например, пределни цени за потребителите, присъединени към мрежите с ниско налягане и др.;
- 4) конкурентно предлагане на разрешителни за ускорено разработване на пазара на газ на ниско налягане.;
- 5) централизиране на ремонтната дейност, тъй като в този случай средната продължителност на аварийния ремонт на газопроводите е 2 пъти по-малка отколкото при децентрализирания, а общите разходи са 1.5 пъти по-ниски.

Все още състоянието на газовия подотрасъл е незадоволително поради:

- недостатъчно инвестиции за модернизация на мрежата, която в много участъци има стари и амортизирани тръби;
- наличие само на едно хранилище за природен газ, чийто капацитет е недостатъчен (техническите характеристики на съществуващите съоръжения на газохранилище "Чирен" не позволяват максималния дневен добив от него да надвишава 4.3 млн. куб. м в продължение на максимум 160 дни);
- изграждането на газоразпределителната мрежа на територията на страната още не е завършено – все още около 40% от потребяваната енергия в домакинствата е електроенергия, докато в Европа – 11%;
- липса на своевременни и адекватни инвестиции за развитие в необходимата степен на газовата инфраструктура в страната.

Възможности за по-нататъшни промени и инвестиции в подотрасъла.

- 1) Изграждане на междусистемни връзки с Турция, Гърция, Сърбия и Румъния, които ще допринесат за по-тясно икономическо и енергийно сътрудничество между Балканските държави и за диверсификация и повишаване сигурността на газоснабдяването.
- 2) Влагане на инвестиции в изграждането на терминали за регазификация на втечен природен газ, която също ще съдейства за диверсификация на източниците и маршрутите за доставка.

- 3) Насочване на инвестициите за разкриване на нови находища на природен газ на територията на страната.
- 4) Разширяване на газохранилище “Чирен” и предоставянето на по-голяма възможност за създаване на газова борса с цел обслужване на потребители, доставчици и търговци от ЮИЕ.
- 5) Инвестиции в развитие на дейности, свързани с доставката на компресиран природен газ като много икономичен и практичен енергоизточник.

6. Възобновяеми енергийни източници

Съвременните тенденции в енергопроизводството са насочени към активно използване на енергията от ВЕИ като биомаса, водна, слънчева, вятърна и геотермална енергия. Ето защо Европейската комисия взе решение 16 % от общото крайно потребление на енергия в България през 2020 г. да бъде от ВЕИ. За постигане на тази индикативна цел е необходимо да бъдат предприети не само адекватни производствено-организационни, юридически, административни, финансови мерки, но и направени огромни инвестиции.

6.1. Енергия от биомаса

Успоредно с увеличаване на производството и потреблението в света, съществува всеобща тенденция на нарастване и на отпадъците, падащи се на глава от населението. В България над 80% от отпадъците се изхвърлят на сметищата – има малко сепариращи предприятия и инсталации за изгаряне или превръщане на отпадъците в енергия, липсва радикална политика относно т.нар. “отпадъчна индустрия”.

Енергийните проекти, свързани с отпадъците са много сходни с другите енергийни проекти от портфолиото на ВЕИ. По-голяма част от отпадъците са биологични, ето защо е необходимо изграждането на съоръжения за разграждане на биологични отпадъци. Разделното събиране и третирането на отпадъците чрез сепариращи инсталации води до намаляване с 60% на обема им за депониране. “Екобулпак” АД като отговаряща за оползотворяването на отпадъците е пуснала в експлоатация сепариращи инсталации в много градове в страната. През последните десетина години тя е инвестирала над 35 млн. лв. за осигуряване на дейностите по разделно събиране. Препоръчително е да се използва активно и отпадъчната дървесина, защото у нас има голям потенциал от нея.

В Цалапица се изгради завод за пелети от дървесни отпадъци. Инвестицията е 1.5 млн. лв. за инсталация с капацитет 1-2 тона на час. Край Долна Оряховица е изграден завод за преработка на растителни отпадъци и за производство от тях на екобрикети - инвестицията възлиза на около 5 млн. лв.

“Агрия груп холдинг” инвестира над 9 млн. лв. за изграждането на завод за биодизел край Девня, който ще преработва 100 хил. тона рапица годишно. Производството обхваща цялата производствена верига – от полето до получаването на крайния продукт – биологичното гориво.

Както се вижда от Таблица 1, биогоривата (общо) се увеличават чувствително през периода (2005-2020 г.) и достигат съответните национални цели (5.8, 8.0, 10 %, съответно през 2010, 2015, 2020 г.). Особено значимо е нарастването на биодизела и биоетанола. По отношение на конвенционалните горива, наблюдава се тенденция на увеличаване на дизеловите горива като по-евтини (2 пъти през 2020 г. спрямо 2005 г.) и съответно спад на бензините (респ. 1.5 пъти).

Таблица 1

Потребление на горива в България през периода 2005-2020 г. (хил. т)

Горива / Година	2005	2010	2015	2020
Конвенционални горива (от нефтен произход):	1952.0	2317.3	2731.9	3146.0
- Бензини	572.0	426.0	417.1	370.5
- Дизелови горива	1380.0	1891.3	2314.8	2775.5
Биогорива – общо, в т.ч.:	0.0	133.2	218.6	314.5
- Биоетанол	0.0	24.5	33.4	37.0
- Биодизел	0.0	108.7	185.2	277.5
Всичко горива	1952.0	2450.5	2950.5	3460.5
Национална цел	0.0	5.8	8.0	10.0

Източник: Министерство на икономиката и енергетиката, 2010.

Понастоящем у нас в Ловеч, Плевен, Добрич, Русе, Видин, Благоевград, Провадия и др. са изградени заводи за биодизел. Има и няколко заводи за биоетанол. Заявки за строителство на заводи за биогорива на наша територия има от испански и германски инвеститори. Биогоривата намаляват значително емисиите на въглероден двуокис, така че структурно-инвестиционната политика трябва да насочва все повече към тяхното широко използване и към приоритетни инвестиции в тях.

6.2. Водна енергия

През последните години между гр. Нови Искър и Червен бряг се изгражда каскадата “Среден Искър” с 45 на брой малки централи. Водноелектрическите централи (ВЕЦ) у нас засега са сравнително перспективни, защото се характеризират с малки инвестиции, поддръжката им е сравнително по-евтина – при правилна експлоатация турбините имат живот около 25-30 години без да се налага ремонт.

През май 2008 г. се откри малката ВЕЦ “Лакатник” – първото от общо девет съоръжения, които се изграждат по поречието на р. Искър в района на Своге и ще образуват каскадата “Среден Искър”. Един от инвеститорите на тази каскада е “Petrovilla Bulgaria”, която е от групата водещи енергийни компании в Северна Италия.

Необходимо е обаче нормативната уредба за малките ВЕЦ да бъде преразгледана. Например, според закона за обществените поръчки за получаване на право за строеж на малки ВЕЦ върху земя от държавните фондове, инвеститорът трябва да участва в търг. Специалистите смятат, че тази процедура е излишна, тъй като при издадено разрешение за водоползване други участници в такъв търг не може да има.

Най-големият хидроенергиен проект, който се реализира през последните 30 години у нас е “Цанков камък”. Изпълнител на хидровъзела е австрийският консорциум между компаниите “Alpine Bau” и “Batex Hidro”. Проектът се финансира със средства на “НЕК” и ще произвежда 188 GWh електроенергия годишно. Принос за реструктурирането на енергетиката имат и други хидроенергийни инвестиционни проекти.

6.3. Слънчева енергия

Инвестициите в слънчеви централи са предпочитани заради изгодните финансови резултати, които могат да се постигнат в относително кратък срок. Ето защо все по-честа практика е изграждането на слънчеви централи в предприятия и бизнес сгради. Първоначалната инвестиция се “откупува” сравнително бързо в резултат на високите изкупни (преференциални) цени на енергията и сравнително ниските производствени разходи. От голямо значение е по-нататъшното усъвършенстване на технологиите с цел намаляване на себестойността на фотоволтаичните клетки.

Първата соларна електроцентрала у нас е изградена в района на с. Пауново, Ихтиманско. Производството на електроенергия от нея спестява около 900 т въглеродни емисии годишно, които биха се емитирали, ако се използва конвенционална технология. Инвестицията в тази соларна централа е близо 4 млн. евро.

Необходимо е развитието у нас на производството на соларни панели. Съществуващата “БГ Соларни панели” ООД е основана (май 2008 г.) за проектиране, разработване и производство на фотоволтаични модули, съставени от стъкло-фолио или стъкло-стъкло. Продуктовата ѝ номенклатура включва модули, използващи последно поколение високопроизводителни моно- и поликристални клетки. Предимството на последните е по-високата производителност от единица площ в сравнение с тънкослойните фотоволтаични панели.

Инвестициите за изграждане на инсталации за производство на фотоволтаични модули към 2010 г. достигат 14 млрд. евро. Стимулирането им е чрез преференции при определяне на цената за изкупуване на енергията, данъчни облекчения, субсидии и др.

Специалистите очакват към 2016 г. цената на електроенергията, произведена от фотоволтаици да достигне т. нар. “мрежов паритет”, т.е. да се изравни с цената

на електроенергията, генерирана от конвенционални източници.

За успеха на производството на фотоволтаици и използването на слънчевата енергия са необходими инвестиции в българската индустрия за производството на соларен силиций, соларни клетки и PV модули. По този начин се затваря производственият цикъл и се постига по-голям ефект, а именно: задоволяване на местното търсене с местно производство, разкриване на високотехнологични работни места, намаляване вноса на PV модули и соларни елементи. В противен случай субсидиите, отпускани за ВЕИ отиват за чуждестранни фирми и се възпрепятства развитието на „зелена енергетика“ у нас. Необходимо е постепенно заместване на излизащите от употреба стари конвенционални централи с такива за възобновяема енергия.

Очаква се с нарастване на структурния дял на соларните технологии в портфейла на ВЕИ и в портфейла от инвестиции, те да спомогнат за увеличаване сигурността на енергийните доставки и устойчивото развитие на икономиката. Слънчевите колектори са не само екологосъобразни, но се строят много по-бързо от атомните реактори, енергията от тях е с преференциални цени на изкупуване, сигурен пазар и има широко обществено одобрение. Ето защо, структурно-инвестиционните приоритети на енергетиката са насочени към нея.

6.4. Вятърна енергия

Максималният ветрови потенциал към момента в България е около 1000 MW. Необходими са инвестиции, които да спомогнат за достигане на технически възможния капацитет на вятъра в страната.

Вятърни проекти са реализирани в района по поречието на р. Дунав, в Бургаска и Варненска област, в района на гр. Троян и Плевен, в Североизточна България (Шабла, Камен бряг) и др. Американската компания “General Electric” планира големи инвестиции за вятърен парк в Софийска област., а швейцарският холдинг “Alpiq” – край гр. Казанлък. Всичко това ще увеличи чувствително дела на ВЕИ в производството на електроенергия в страната.

Проблемът е, че за присъединяването на вятърните паркове към електроенергийната система в Добруджа например, трябва да бъдат изградени нови 200 км и да бъдат рехабилитирани 180 км електропроводи. Поради дълги и сложни административни процедури, липса на финансиране или на терени за паркове (особено, ако те попадат в границите на “Натура 2000”), някои проекти са в процес на препродаване.

С оглед пускането на вятърните централи в действие са необходими големи инвестиции за развитие на електромережата. Заявените за изграждане мощности надхвърлят 2000 MW. Най-голям е интересът към изграждане на вятърни централи в Североизточна България, където природните условия са много благоприятни за целта. Строителството на вятърни генератори е примамливо и

заради гарантирания им пазар – 15 години срок за изкупуване на енергията от тях по преференциални цени.

6.5. Геотермална енергия

Геотермалната енергия, която е с неограничена наличност навсякъде по света, също е от портфейла на ВЕИ и може да се осигурява през цялата година. Геотермалната енергия и въобще целият портфейл на ВЕИ са много рентабилна нисковъглеродна алтернатива на конвенционалния начин за генериране на енергия. Следователно структурните промени в енергетиката у нас трябва да насочват към по-активното към използване и на този вид ВЕИ. Същото се отнася и за инвестициите в тях, които са със сравнително бърза възвръщаемост, приоритетно значение и ефективност.

В заключение, въз основа на представения портфейл от инвестиции във всички подотрасли на енергетиката са направени изводи и предложения за подобряване на инвестиционно-структурната, енергийната и екологична политика в тях в контекста на рационализиране на диверсификацията на енергийните ресурси, подобряване на бизнес средата, енергийната ефективност и енергийния мениджмънт.

Използвана литература

- Григорова, В. (2009). Структурни промени и инвестиции в енергетиката на България. С.: Авагарт Прима, с. 287.
- Григорова, В. (2011). Ефективно енергийно потребление – анализ по отрасли и страни. С.: Авагарт Прима, с. 220
- Григорова, В. (2014). Енергийна ефективност на индустриалните отрасли в България. С.: Авагарт Прима, с. 130.

ВОДА И ЕНЕРГИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ

*Мария Коцева¹
Милкана Мочурова²*

1. Въведение

Антропогенната дейност променя състава на атмосферата на Земята като увеличава концентрацията на парникови газове. Това води до изменение на климата и изисква незабавни действия, както доказват докладите на Междуправителствения панел по климатичните промени (IPCC, 2013). Европейският съюз (ЕС) е пионер в провеждане на политики за ограничаване на климатичните промени и смекчаване на въздействията им. Още от началото на 90-те години на миналия век се разработват механизми за овладяване на негативните екологични въздействия. Те са основна тема в широкообхватната стратегия „Европа 2020“, която поставя цели за намаляване на емисиите на парникови газове с 20% спрямо 1990 г., постигане дял от 20% на възобновяемите енергийни източници (ВЕИ) в общото крайно потребление на енергия през 2020 г. и подобряване на енергийната ефективност с 20%. Целите се осъществяват чрез насърчаване на ниско-въглеродната и ресурсно-ефективната икономика. Развитието на ВЕИ се откроява като важен приоритет не само във връзка с намаляване емисиите на парникови газове, но и поради това че, те допринасят за постигане на енергийна независимост на Европа и стимулират иновациите и технологичното развитие.

Целта на настоящия доклад е да докаже необходимостта от взаимовръзка на отделните политики в областта на климата и енергетиката чрез прилагане на принципите на доброто управление и гарантиране независимостта на регулаторния орган. Откроява се значението на интегрираното управление на ресурсите на примера на водните ресурси и взаимовръзките между различните приложения на водните ресурси от гл. т. на екологичните и енергийните аспекти със специален акцент върху добива на електроенергия.

¹ Мария Коцева е гл. ас. д-р в Института за икономически изследвания при БАН.

² Милкана Мочурова е гл. ас. д-р в Института за икономически изследвания при БАН.

2. Добро управление при регулиране на енергетиката

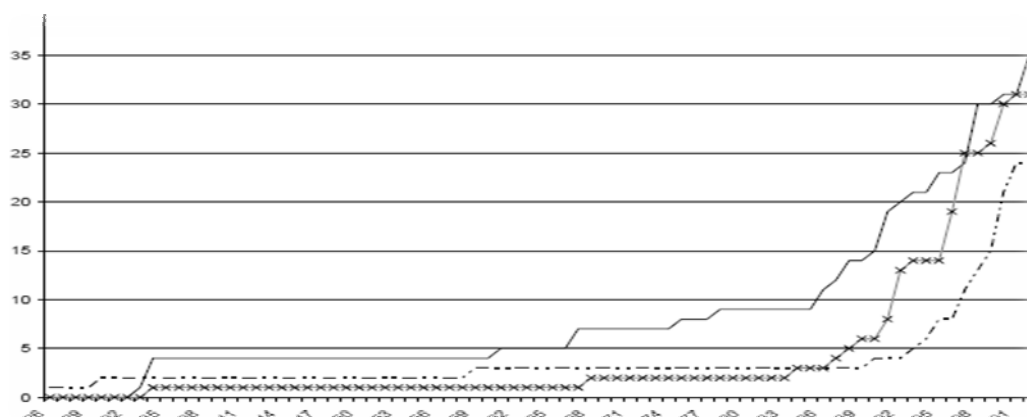
Енергетиката е стратегически отрасъл, защото осигурява ресурс за всички стопански дейности и за ежедневието на човека. Енергията в различните ѝ форми се осигурява директно или чрез преобразуване на енергоносители, а те са концентрирани в определени региони. Европа не разполага с достатъчно такива и внася по-голямата част от тях. Поради това ЕС се опитва да създаде единни правила за този отрасъл, да увеличи производството от собствени източници, вкл. възобновяеми, както и да създаде условия за по-голяма конкурентност на пазара, като важна роля за това изпълнява регулирането.

Доброто управление на регулаторните органи спомага за увеличаване на жизнения стандарт на населението. Върховенството на закона, постигането на консенсус, отчетността и прозрачността целят да се преодолее проблемът с корупцията и да се прилагат решения, които водят до устойчиво икономическо развитие. Регулирането спомага за намаляване на разходите за енергия, както и за по-висока конкурентоспособност на националната икономика. То се използва за разрешаване на някои пазарни провали като монополно производство, асиметрия на информацията, външни ефекти, др. Държавното регулиране в енергетиката се очаква да направлява процеса на либерализация и въвеждане правилата на свободното договаряне.

Регулирането във финансовия сектор е най-интензивно и започва от 1933 г. – след голямата депресия. Тенденциите му в развитието на трите основни икономически сектора – финансов, енергетика и телекомуникации, могат да се видят на следващата фиг. 1.

Фигура 1

Тенденции в развитието на независимите регулаторни агенции в страни от OECD



Легенда: - Финансови регулатори; ---- Енергийни; -x- Телекомуникации

Източник: OECD. (2005). Designing Independent and Accountable Regulatory Authorities for High Quality Regulation. p. 80.

Финансовият надзор се увеличава през 60-те и 80-те години на XX век в резултат на кризи. За разлика от финансовото енергийното регулиране е по-скромно. Засилване се наблюдава в края на 80-те години, когато се въвеждат европейски директиви в този сектор. След финансово-икономическата криза от 2008 г. отново се залага на силното регулиране и въвеждане на строги правила.

Общественият интерес към монополните дейности и техните регулатори винаги е висок, защото касаят много и различни потребители и производители. Регулациите влияят върху цената на монополната дейност, което се отразява върху икономическото развитие на държавата. Естествено е желанието за натиск върху регулатора както от страна на политическите партии и държавни органи, така и от страна на частните компании, които са в обхвата на регулацията. Влиянието върху него може да донесе политически дивиденди и/или икономически печалби. Политическият натиск възпрепятства регулацията и много често води до кризи, чието бреме се понася от данъкоплатците. При определени условия регулациите могат да станат обект на пленяване, когато бъдат подчинени на частни интереси. Това от своя страна намалява ефективността на регулирането подобно на политическия натиск. Според Stigler (1962), друга причина за неефективността на регулацията се крие в това, че „регулаторът не може да принуди ютилити компанията да работи при определена комбинация на производство, цена и разходи.“

Тези слабости повдигат въпроса за подходите за осигуряване на независимост на регулиращата институция. Според Majone (OECD, 2005) независимата агенция е „оксиморон: комбинация от противоречащи си термини“. Смисълът на понятието агенция включва контрол и управление на агента от принципала, което поставя въпроса за това каква е независимостта на агенцията. Majone вижда основните причини за създаване на регулация в: намаляване на разходите за вземане на решения и увеличаване доверието в дългосрочните политически ангажименти. Това са често противоречиви цели поради възможността агенцията да взема решения, които не съответстват на политическите цели на принципала.

Юридическите и практическите аспекти на независимостта са дефинирани в няколко насоки от OECD. Разглеждат се следните критерии: брой на членовете в управителния борд, мандат, номиниране на членове, персонал, правомощия на председателя. „Опитът и способността да се преодоляват кризи са важни активи... Кризи като ценовите пикове ... са критични тестове за това до колко регулаторът може да упражнява независимостта си и лидерството си. (OECD, 2005)“ Независимостта е тясно свързана и с отчетността, която предполага система от документи, проверки и прегледи. Те са част от последващия етап на независимостта – оценка на дейността. „Дейността трябва да се разбира в широк икономически смисъл, а не само от гл. т. на това до колко регулаторът се е съобразил с правилата за изразходване на публичните средства (OECD, 2005)“.

Quintyn и Taylor (2004) дефинират четири измерения на независимостта на регулатора: регулаторна, надзорна, институционална и бюджетна. Те са

разгледани от гл. т. на финансовата регулация, но считаме, че са подходящи и за регулирането изобщо и в частност на енергийния сектор.

Регулаторната независимост е свързана с възможността да се създават правила, които да се спазват от регулираните дружества, както и да се променят при променящи се условия.

Надзорната независимост означава наблюдение и проверка, както и налагане на наказания в т.ч. отнемане на лицензии и разрешителни. От своя страна такава независимост изисква защита срещу преследване, както и финансови стимули за привличане на квалифицирани кадри.

Институционалната независимост включва сигурност на заеманата длъжност, колективен управителен орган от няколко члена със съответната експертиза, вземане на решения, които са прозрачни за обществото и регулираната общност.

Бюджетната независимост се изразява в достатъчно средства за наемане на необходимия персонал и изпълнение на целите. Много често регулаторът сам определя бюджета си на базата на критерии за развитието на пазара. Средствата са под формата на трансфери от държавния бюджет и от такси. И двата източника на финансиране имат своите положителни и отрицателни страни. Таксите могат да доведат до зависимост от тези, които са подложени на регулация, както и до недостиг на средства по време на кризи.

Ханрети и Кооп (2012) изследват два вида независимост – де юре и де факто. Първата е независимост, която е гарантирана чрез законодателството на дадена страна, а втората – това, което на практика се получава. Повечето изследвания се опитват количествено да оценят де юре независимостта, тъй като при нея има по-малка степен на субективност. В същото време тя може да се използва за даване на препоръки за подобряване на политиката. Изхождайки от факта, че двата вида независимост са взаимно свързани, то може да се очаква, че промяна в де юре независимостта ще се отрази положително на де факто. Оценката на независимостта е от гл. т. на политическото влияние върху регулаторната дейност. „...агенциите се създават, защото избраните политици вземат лоши решения, а агенциите могат да вземат по-добри решения, ако са независими от тези политици. (Hanretty, 2012)“ Това е причината за търсене на количествена оценка на независимостта на регулаторната институция от политическата власт. Индексът на Елги и Макменамина (Георгиев, 2014) е един от първите опити за количествено оценяване на независимата регулаторна агенция. Показателите, които се рейтинговат са основно свързани с управлението, мандата и начина на назначаване. Те са дообогатени от Гиларди и Магетти (Георгиев, 2014), като се правят опити за оценка и на де факто независимостта.

Използвайки показателите на Гиларди, А. Георгиев (2014) дава оценка на де юре независимостта на българския регулаторен орган – Държавна комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР). Към началото на 2013 г. стойността на

индекса на независимост е 0.7 от максимум 1 и се доближава до оценките на независимостта на регулаторни агенции в ЕС. С най-висока независимост са енергийните регулатори в Италия, Белгия, Австрия и Ирландия, а с най-ниска – Испания, Норвегия и Холандия. В оценката на ДКЕВР най-високо е оценена регулаторната компетентност и отношенията с изпълнителната и законодателната власт. Най-ниска е оценката на финансовата и организационна независимост, следвани от статуса на председателя и членовете на комисията. Според критерия на Гиларди максимална оценка се присъжда, когато приходите на агенцията са от такси. Приходите в бюджета на ДКЕВР се формират само от държавни такси и на практика агенцията трансферира излишъка от събраните такси в държавния бюджет, което означава, че тя трябва да получи максимална оценка и по този показател. На теория откриваме една добре организирана контролна структура, която на практика може да бъде подложена на силен политически натиск и уволнения от правителството, когато не провежда желаната политика.

Според Закона за енергетиката (ЗЕ) ДКЕВР е независим държавен орган за регулиране, който организира и контролира лицензионната дейност, определя правилата за търговия на енергия, регулира цените. На нея е възложено да регулира монополната дейност в енергетиката. Правомощията му трябва да гарантират правата на всички участници на енергийния пазар като важен приоритет са потребителите. Други отговорности са осигуряване на висока степен на прозрачност и намаляване на асиметрията на информацията, за да се улесни информирания избор на потребителя. Мониторингът на пазара и адекватните и навременни действия могат да стимулират инвестиции и развитие на важни дейности и подотрасли на енергетиката.

През 2012 г. настъпи криза с цената на ел. енергията, което показва липсата на независимост на ДКЕВР и неспособност да изпълнява възложените ѝ функции за защита на обществения интерес.³ През същата година са присъединени 915 MWт нови фотоволтаични (ФВ) мощности на преференциални цени при рязко спадащи цени на инсталациите. Въведени са около 10-пъти повече ФВ обекти в сравнение с предходната година. Правителството се опитва да се справи с липсата на навременна реакция чрез смяна в ръководството – за период по-малък от 2 години (2013-2014 г.) 5 човека заемат поста председател на ДКЕВР. Липсата на самостоятелност е диагноза за невъзможност за провеждане на политика за либерализация и по-голяма конкуренция в енергетиката. Това е за сметка на по-високи цени и вероятност от поява на нови кризисни смущения в сектора.

Правителството прилага административни методи при разрешаване проблема с нарастващата цена на ел. енергията, които преследват краткосрочни политически цели. То измества регулаторната институция, която има водеща

³ В първата част на доклада се посочват проблемите с ФВ електроенергия. Те са свързани косвено с развитието на хидроенергетиката (което се разглежда във втората част), понеже са емблематичен пример за проблемите в работата на регулатора, илюстрират как се облагодетелстват определен вид ВЕИ и как се стига до натрупване на дисбаланси.

роля при определяне на цената на енергията. Чрез данъчни инициативи държавата иска да компенсира провала в управлението и регулирането на цената и по-специално на тази от ФВ.

Опит за намаляване на негативните последствия от закъснялата регулация (намаляване на преференциалните цени на ВЕИ от 1.07.2012 г.) е въвеждането на такса за производителите на зелена енергия и по-специално на вятърна и фотоволтаична. Със Закона за държавния бюджет за 2014 г. (ЗДБ-2014) е предвидена такава в размер на 20%. Действията на българското правителство са подобни на тези в Чехия, където през 2011 г. се въвежда данък върху ФВ електроенергия с ретроактивно действие. Всички ФВ инсталации, построени от началото на 2009 г., се облагат с данък в размер на 26% от гарантираната преференциална цена с изключение на сградни и покривни инсталации с капацитет до 30 кВт. Тъй като това се оказва неефективна мярка за справяне с растящите цени в резултат на силно нарасналите инсталирани мощности, през септември 2013 г. чешкото правителство прекратява подкрепата за всички видове ВЕИ, считано от 01.01.2014 г., и намалява данъка за ФВ на 10%.

Въведената в България такса за слънчева и вятърна енергия е обявена за противоконституционна от Конституционния съд с решение 1 от 31.07.2014 г. Мотивите за това решение са юридически. Наложената такса е некоректно дефинирана като такава, защото таксата е плащане за получена услуга с публичен характер, като тя е възмездна и доброволна. В този смисъл визираната в ЗДБ-2014 такса има характер на данък. Вторият мотив на съда е, че „Свободният пазар и конкуренцията изискват равнопоставеност на всички субекти – физически и юридически лица, в това число и организирани от държавата. Конституцията в чл. 19, ал. 2 предписва на държавата да изгради система на правно регулиране на стопанската дейност, която да гарантира на всички граждани и юридически лица еднакви правни условия, както когато започват стопанска дейност, така и по отношение на нейното организиране и осъществяване.“ Липсва отговор на проблема за начина на коригиране на резултати от закъснели или целенасочено непредприети регулаторни действия за инициране на промяна в резултат на изменящ се пазар. Конституцията и законите не забраняват коригиране на извършени действия. В противен случай погрешната политика и регулация ще се плати от данъкоплатците, а това също противоречи на изискването на Конституцията за равнопоставеност на всички физически и юридически лица. Изборът на политика и средства за постигане на целите за дял на ВЕИ се оказват неефективни и без предварителна оценка на влиянието им върху различните потребители в страната.

Работата на ДКЕВР през последните две години не отговаря на критериите за добро управление по отношение на справедливост и ефективност.⁴ Правилата не се прилагат еднакво за всички в обществото независимо от статуса и те не съдействат за бързо и навременно вземане на решения. Това резултира в непрекъснати кризи и дисбаланси в националната енергетика, в несигурност и

⁴ Справедливост и ефективност са два от общо шестте критерия за добро управление, които са дефинирани от ПРООН (UNDP, 2000).

непредвидимост за участниците на този пазар.

3. Водни ресурси, енергетика и интегрирано управление на водните ресурси

Водните ресурси и енергетиката са неразделни. Водата се използва за генериране на енергия и енергията се използва за добиване и разпределение на вода (фиг. 2). Взаимовръзките между водата, енергията и другите сектори и сфери означава, че провежданите политики, които са в полза на една сфера, могат да увеличат рисковете и да имат отрицателни ефект върху други сфери, но могат да допринесат и за постигане на взаимни ползи и изгоди. Посрещането на нарастващите нужди от енергия и развитието на хидроенергийни проекти, изисква балансиране между различни интереси – намаляване на емисиите на парникови газове и борба с климатичните промени, защита на биоразнообразието и ландшафта и устойчиво използване на водните ресурси при прилагане на принципите на добро управление и независимост на регулаторните органи.

Фигура 2



Източник: фигурата е съставена от авторите.

Дълги години водните ресурси са управлявани „на парче“, при вземането на решения обикновено са доминирали инженерите и не са отчитани дългосрочните икономически, социални и екологични последици от заустване на замърсители във водите, от корекции на речните корита или от строителството на големи водостопански съоръжения. Постепенно политиките се променят и се преминава от фрагментирано към интегрирано управление на ресурсите. Интегрираното управление на водните ресурси (ИУВР) е „процес, който насърчава координираното развитие и управление на водата, земята и свързаните с тях ресурси, за да се максимизира резултативното икономическо и социално благосъстояние по справедлив начин без да се накърнява устойчивостта на жизненоважни екосистеми“ (GWP, 2000). Концепцията за ИУВР, за разлика от традиционния фрагментарен подход на управление, касае управлението и на търсенето, и на предлагането на водни ресурси и съответните икономически, социални и екологични аспекти.

Изследователи (Klarer et al, 1999) на проблемите на прилагане на икономически подходи в опазването на околната среда изтъкват, че политиките и инструментите не могат да функционират във вакуум, те не са само-прилагащи се, а трябва да съществуват определени условия и среда за успешното им прилагане: свободен пазар и базово равнище на институционален капацитет, вкл. добро управление. В по-широк контекст редица автори аргументират, че демокрацията е необходимо условие за успеха на всяка политика за опазване на околната среда. Обикновено екологичните цели са в пряко противоречие с текущите икономически цели и тенденции. Поради това, според М. Jänicke (1996), правата на опозицията в една страна са важен фактор за успешното формулиране и изпълнение на зелена политика. Авторът подчертава, че ролята на учените и на медиите е също толкова съществена, колкото гражданските права и плуралистичната система. Важен аспект на ИУВР е и участието на заинтересованите страни във вземането на решения. Това се осъществява както активно чрез обществено-консултативни органи (т. нар. съвети, бордове и др.), така и пасивно чрез предоставяне на информация на широката общественост чрез медиите, интернет, чрез кампании и публични събития по определени поводи и т.н.

В изследване на прилагането на икономическите знания към проблемите на околната среда Cl. Russel (2001) освен горепосочените критерии доказва, че има още няколко решаващи фактора. Първо, всички механизми, които касаят трансфера на пари, например такси, концесионни права, благоприятстват възможностите за корупция. Въпреки че и в развитите икономики има случаи на това отрицателно явление, те са по-скоро изключение, а корупционните практики се наблюдават по-често в държави, където жизненият стандарт е нисък и държавните служители допълват малките си заплати с подобни странични доходи. Второ, значение има не само капацитетът на публичните институции, но също и на частните фирми. Трето, трябва да има развити пазари и съответни институции за регулиране на пазара, за защита правата на собственост, за защита на конкуренцията, за защита на потребителите, механизми за достъп до информация по проблемите на околната среда и др.

Енергетиката оказва влияние върху водните ресурси на страната чрез изземването на пресни води предимно за охлаждане и за производство на хидроенергия (ВЕЦ) (табл. 1, фиг. 3, фиг. 4). През 2012 г. както и в предходните години най-значим е делът на охлаждащите води (63% от повърхностните).

Таблица 1

Иззета вода общо за страната в млн. куб. м/година

	2009	2010	2011	2012
Иззета прясна вода – бруто	6120.73	5960.09	6385.10	5715.05
Обществено водоснабдяване (ВиК)	978.36	929.41	916.55	933.82
Селско, горско и рибно стопанство	996.27	939.35	1049.80	949.40
Индустрия	4133.73	4076.31	4405.20	3817.35
Добивна промишленост	19.86	22.00	20.30	20.69
Преработваща промишленост	164.50	154.24	136.15	125.56
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и газ	3936.48	3877.37	4237.19	3656.18
в т.ч. за охлаждане	3559.33	3493.75	3778.51	3273.18
Строителство	1.52	2.40	0.83	0.81
Други индустриални дейности	11.38	20.31	10.73	14.10
Услуги	12.37	15.02	13.55	14.49
Иззета прясна вода за производство на хидроенергия	9880.85	13759.65	11839.53	13657.81

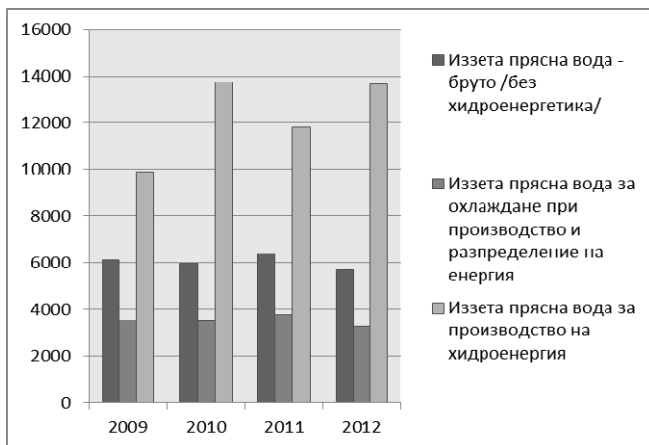
Водите за производство на хидроенергия не са включени в общо иззетите пресни води.

Източник: НСИ.

Охлаждащите процеси могат да доведат до т.нар. топлинно замърсяване – вливането на води с по-висока или по-ниска температура. Температурата на водата е важна, защото определя концентрацията на кислорода във водата, от една страна, и от друга, защото много от водните организми имат тесни граници на поносимост към температурни промени. Характерен пример за температурно замърсяване е затоплянето на участък от Дунав от охладителната инсталация на АЕЦ „Козлодуй“ и шоковото понижаване на температурите на реки под някои язовири.

Фигура 3

Иззета вода общо за страната през 2009-2012 г. (млн. куб.м/година)



Източник: НСИ.

Фигура 4

Разпределение на изнетата вода по сектори през 2012 г.



Източник: НСИ.

По данни на НСИ през 2012 г. от ВЕЦ е произведена 61% от електро енергията от ВЕИ (НСИ, 2014).

По данни на Агенцията за устойчиво енергийно развитие за периода 2012 – 07.2014 г. в страната има следните водно-електрически обекти: 2012 г. – 224 бр., 2013 г. – 241 бр., 2014 г. – 245 бр. В България инсталираните мощности на ВЕЦ са най-много – над 2 пъти повече в сравнение с ФВ инсталации, които са на второ място. На водната енергия се дължи по-голямата част от произведената зелена енергия в страната. Делът им във ВЕИ миксът обаче спада: от 61% през 2012 г. на 58% за седемте месеца на 2014 г. Вторите по мощност ФВ електроцентрали произвеждат ел.енергия, която е на трето място в зеления микс – след вятърната електроенергия.

От Вторият национален доклад за напредъка в насърчаването и използването на ВЕИ в България⁵ става ясно, че през 2012 г. е изпълнена националната задължителна цел до 2020 г. за 16% дял на енергията от ВЕИ в страната в брутното крайно потребление на енергия. Делът на електрическата енергия от ВЕИ през 2012 г. възлиза на 16.7% от общото електропроизводство, с което доближава сектора до изпълнението на индикативната цел за 2014 г. С най-голям ръст през 2011-2012 г. е производството от фотоволтаични и вятърни електрически централи. Впечатление прави преизпълнението на националната цел за дял енергията от ВЕИ и небалансираното развитие на различните видове

⁵ Вторият национален доклад за напредъка в насърчаването и използването на енергията от възобновяеми източници е изготвен и представен от Министерството на икономиката и енергетиката в Европейската комисия в изпълнение на разпоредбата на чл. 13, ал. 1 от Закона за енергията от възобновяеми източници. http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/vop/d_res_ii_.pdf

ВЕИ.

Таблица 2

Общ действителен принос (като инсталирана мощност и брутно производство на електрическа енергия) на всяка една технология за електропроизводство от ВЕИ в Р България за постигане на целите за 2020 г. и на индикативната крива за дяловете на енергията от ВЕИ в електроенергията

	2009		2010		2011		2012	
	MW	GWh	MW	GWh	MW	GWh	MW	GWh
ВЕЦ ¹¹	3001	4071	3048	4340	3108	4413	3129	4488
без помпи	1988	3262	2035	3682	2095	3982	2116	4241
<1MW	40	71	49	101	47	106	51	124
1 MW—10 MW	201	371	224	469	226	509	234	567
>10MW	1747	2820	1762	3112	1822	3367	1831	3550
ПАВЕЦ	864		864		864		864	
Със смесен режим на работа (със и без помпено акумулиране) ² :	149	253	149	298	149	322	149	339
Геотермални електроцентрали	0	0	0	0	0	0	0	0
Слънчеви електроцентрали	2	3	25	15	154	101	1013	814
фотоелектрични	2	3	25	15	154	101	1013	814
с концентриране на светлината	0	0	0	0	0	0	0	0
Вятърни инсталации	333	278	488	604	541	802	677	1039
в т.ч. разположени на сушата	333	278	488	604	541	802	677	1039
Биомаса	9	7	10	35	11	56	14	66
твърда биомаса	6	5	6	20	6	37	14	65
биогаз	3	2	4	15	5	19	0	1

Предварителни данни.

Източник: Вторият национален доклад за напредъка в насърчаването и използването на ВЕИ в България.

По отношение на ВЕЦ може да се отбележат следните тенденции:

- липсват съществени изменения в количеството използвани водни ресурси – (задържане на количеството енергия произведена от ВЕЦ) през разглеждания период. Това контрастира със скокообразното нарастване на енергията, произведена от слънце и вятър, което поражда съмнение, че е резултат от фаворизиране от държавата на едни видове ВЕИ, за сметка на други. Въпреки че потенциалът от ВЕЦ във вътрешността на страната е в голяма степен усвоен, това важи само за т. нар. напорни ВЕЦ. Съществуват високоефективни безнапорни и нисконапорни технологии за ВЕЦ, които не се използват, неоползотворен остава и потенциалът на река Дунав;
- качеството на водните ресурси се влошава при използване на този ресурс за цели в енергетиката. Настъпват хидроморфологични промени, предизвикани от регулиране на оттока, в следствие изграждане на хидроенергийни съоръжения (ВЕЦ, малки ВЕЦ), изграждане на язовири и др. Особено силно е въздействието на напречни строителни съоръжения, тъй като се прекъсва проходимостта за онези водни организми, които не са в състояние да преодолеят тези прегради. Прекъсването на естествената дължина на реките и други морфологични изменения дори вече се считат от експерти за най-голямата екологична заплаха за реките за разлика от предишни години,

когато за значим проблем се смята замърсяването с вредни вещества. Често промените отнемат на водните организми тяхната жизнената среда и възможността им за оцеляване.⁶ Въпреки съществуващата нормативна уредба⁷ строителството на ВЕЦ често е съпътствано с ниска степен на контрол и съответно редица нарушения, не се спазват условията по оценката за въздействие върху околната среда, рибните проходи не се изграждат според изискванията и не изпълняват предвидената им функция на биокоридор и т.н. Това предизвиква протести на екологични организации⁸ и съдебни спорове.⁹ Принципите на добро управление и независимост на регулиращите органи са важни предпоставки за постигане на устойчиво използване на водните ресурси и екологосъобразно развитие на енергетиката.

4. Заключение

Развитието на ВЕИ е важен приоритет в борбата с климатичните промени и постигането на енергийна независимост на ЕС. Законодателството в България е почти изцяло хармонизирано с европейското право, но е установена негативна практика на съществуване на нормативни актове, които не се прилагат, на липса на респект към законите, на политики и инструменти, които не се реализират, на липса на контрол и нарушения, които остават ненаказани. Анализираните проблеми в сектора на ВЕИ доказват неефективност на регулирането в резултат на неговата зависимост. Принципно в страната са въведени законодателно основните предпоставки за независимост на регулатора, но на практика той е зависим и не успява да се справи с навременно регулиране на цената. Правителството показва слабост по отношение реализацията на зелената политика. Идеите на устойчивото екологосъобразно енергийно развитие са недоразбрани и пренесени автоматично в нашите стратегически документи, което поставя потребителите и националната икономика пред непрекъснати кризисни шокове и непредсказуемост на средата.

Анализът на избрани аспекти на връзката вода – енергия в България доказва водещата роля на водните ресурси при производство и разпределение на електрическа енергия и важният им принос при постигане на националната цел за дял на енергията от ВЕИ. Установените в доклада проблеми водят до дисбаланси в областта на зелената енергия.

⁶ Проблемите вследствие на хидроморфологични изменения са изтъкнати в междинните прегледи на установените значими проблеми в управлението на водите, вж. например Басейнова дирекция за управление на водите – Дунавски район, гр. Плевен: http://www.bd-dunav.org/uploads/content/files/upravlenie-na-vodite/znachimi_problemi.doc.

⁷ Съществуват редица ограничения за изграждането на ВЕЦ. В Закона за водите строежът им се забранява в зоните от мрежата „Натура 2000“. В плановете за управление на речните басейни има изрични забрани, но по оценки на експерти правилата не са ясни.

⁸ Световен фонд за дивата природа http://www.wwf.bg/what_we_do/rivers/vredi_vec/novini_vec/.

⁹ в. „Капитал“: Тричленен състав на ВАС: Без нови малки ВЕЦ http://www.capital.bg/biznes/kompanii/2012/08/06/1882742_bez_novi_malki_vec/.

Усилията трябва да се насочат към подобряване на капацитета и осигуряване на независимост на регулатора; засилване на контрола при изпълнението на законодателството за опазване на водните ресурси; по-добро интегриране на политиките за климата в останалите политики; участие на обществеността във вземането на решения; стимулиране прилагането на нови технологии в производството на хидроенергия.

Използвана литература

- Георгиев, А. (2014). Регулирани услуги, пазари и ценообразуване. С.: ДАСУН.
- ЗАКОН за държавния бюджет на Република България за 2014 г., Обн., ДВ, бр. 109 от 20.12.2013 г., в сила от 1.01.2014 г.
- НСИ. (2014). Енергийни баланси 2012.
- Министерството на икономиката и енергетиката. (2013). Втори национален доклад за напредъка в насърчаването и използването на енергията от възобновяеми източници.
- Решение на Конституционния съд 1 от 31.07.2014 г.
- Global Water Partnership (GWP). (2000). Technical Advisory Committee, Integrated Water Resources Management, Stockholm.
- Hanretty, Ch., Larouche, P., Reindl, A. (2012). Independence, accountability and perceived quality of regulators. Center on Regulation in Europe.
- IPCC. (2013). Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Stocker, T.F., D. Qin, G.-K. Plattner, M. Tignor, S.K. Allen, J. Boschung, A. Nauels, Y. Xia, V. Bex and P.M. Midgley (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA, 1535 pp.
- Jänicke, M. (1996). Democracy as a condition for environmental policy success: the importance of non-institutional factors. – In: Lafferty, W., Meadowcroft, J. (eds.). Democracy and the Environment. Problems and Prospects, Edward Elgar.
- Klarer, J., Francis, P., McNicholas, J. (1999). Improving Environment and Economy. REC.
- OECD. (2005). Designing Independent and Accountable Regulatory Authorities for High Quality Regulation.
- Quintyn, M., Taylor, M. W. (2004). Should Financial Sector Regulators Be Independent?. – Economic Issues, N 32.
- Russell, Clifford S. (2001). Applying economics to the environment. Oxford University Press, p. 340-363.
- Stigler, G. J., Friedland, C. (1962). What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity. – Journal of Law and Economics, Vol. 5.
- United Nations Development Programme. (2000). Human Development Report. New York: Oxford University Press.

ВОДНИ РЕСУРСИ И ВОДОПОТРЕБЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ

*Галя Бърдарска¹
Константин Константинов²*

Въведение

В приетата през 2012 г. Национална стратегия за управление и развитие на водния сектор не се прогнозира трайна тенденция на недостиг на естествени повърхностни и подземни водни ресурси. Прогнозите за водообеспеченост с водни ресурси за Дунавския и Западнобеломорския район на басейново управление са оптимистични и не се очаква недостиг на вода, но се очаква среден воден стрес за Черноморския и Източнобеломорския район на басейново управление. Това не означава, че крайните потребители ще са осигурени с вода, тъй като в редица места инфраструктурата във водния сектор е в лошо техническо състояние или липсва.

Настоящият доклад разглежда иззетия и използван воден ресурс по отделни сектори и административни райони с цел очертаване на проблемите и вземане на екологосъобразни бъдещи мерки за преодоляването им във връзка с адаптацията към изменението на климата.

Водни ресурси

Общият воден ресурс на прясна вода в Европа е неравномерно разпределен: от 100 м³ на човек в Малта, 400 м³ в Кипър, 1 500 м³ в Република Чехия и 1 700 м³ в Полша до 20 700 м³ на човек във Финландия, 19 800 м³ в Швеция, 15 800 м³ в Словения, 14 900 м³ в Латвия и 14 800 м³ в Словакия. Общият ресурс от прясна вода в България, вкл. водите на река Дунав, за 2011 г. се изчислява на 106.6 милиарда м³ или 14 515 м³ на човек.

От значение за вътрешното потребление е ресурсът на прясна вода без р. Дунав, който възлиза на 19.5 млрд. м³, получен на базата на дългосрочните

¹ Галя Бърдарска е доц. д-р инж. в Институт за икономически изследвания при БАН.

² Константин Константинов е докторант в Институт за икономически изследвания при БАН.

средногодишни данни на валежите за периода 1974-2006 г. – 68.598 млрд. м³, действителна евапотранспирация за периода 1974-2008 г. – 50.513 млрд. м³, вътрешен отток за периода 1974-2008 г. – 18.085 млрд. м³, действителен външен приток за периода 1974-2008 г. – 0.462 млрд. м³ и 1 млрд. м³ отток от подземни води в Североизточна България.

Средният вътрешен отток от 3.035 млрд. м³ в морето и 15.050 млрд. м³ към съседни страни без река Дунав, показват един голям резерв от вода, за чието съхранение е изграден значителен обем язовири и водоеми. Общият обем на изградените 53 комплексни и значими язовири в страната е 6.698 млн. м³, които са с възможност за запазване на 37% от средногодишния воден отток. Броят на по-малките язовири е 2736 с общ обем от 1437 млн. м³. Общият завирен обем на язовирите с питейно-битово предназначение е 1499.1 млн. м³ или 22% от общия обем на комплексните язовири.

България разполага и с подземни води в добро количествено състояние. Достъпни за годишно използване са 3.404 млрд. м³, като подхранването на водоносния слой е изчислено на 6.022 млрд. м³ според дългосрочните средногодишни данни за периода 1974-2008 г.

Минералните води са неделима част от водните ресурси, но тяхното приложение все още е незадоволително. Средно за страната оползотворяването на ресурсите на минерални води е не повече от една четвърт от техния капацитет. Минералните води могат да се използват в сферата на лечебно-профилактичната дейност, в бутилиращата промишленост, добив на хидрогеотермална енергия и на ценни вещества, за водоснабдяване на различни обекти с топла вода, питейно-битово водоснабдяване при липса на алтернативи, отдих, спорт, както и за други цели.

Освен наличието на необходимото количество вода, от съществено значение е и нейното качество. Основният източник на замърсяване на повърхностните и подземните води е селскостопанската дейност. Уязвимите зони по отношение на замърсяване на водите с трудно отстранимите нитрати са 96 общини или части от тях, което е 34.5% от територията на страната. Наложително е прилагането на бързи превантивни мерки за ограничаване и ефективни мерки за ликвидиране на замърсяването от нитрати от земеделски източници в уязвимите зони.

Друг източник на замърсяване са отпадъчните води от населени места и промишлеността. Съгласно доклад до ЕК от 2013 г. за прилагане на изискванията на Директива 91/271/ЕИО, в нейния обхват попадат общо 364 агломерации с над 2000 е.ж. (108 агломерации с над 10 000 е.ж. и 256 агломерации между 2000 и 10 000 е.ж.). Изискването за пълно събиране на отпадъчните води е изпълнено за 13 агломерации, тези за наличие на биологично пречистване на отпадъчните води – в 77 агломерации, а за отстраняване на биогенните елементи – в 21 агломерации (от общо 100 агломерации с над 10 000 е.ж., които попадат в чувствителни зони). С финансовата подкрепа на ОПОС 2007-2013 г. се изпълняват над 140 проекта, с

които ще се изградят над 50 ПСОВ с проектен капацитет над 2.5 млн. е. ж. Паралелно с изграждането на канализационна мрежа, над 1000 км. водоснабдителна мрежа се реконструира със средства от ОПОС 2007-2013 г.

Въздействие на изменението на климата върху водните ресурси

Според сценариите на НИМХ-БАН повишението на температурите в България в резултат на промените в климата е от 0.7 до 1.8⁰С към 2020 г., от 1.6 до 3.1⁰С към 2050 г. и от 2.9 до 4.1⁰С към 2080 г. Тези сценарии показват, че съществени промени на водните ресурси се очакват в равнинната част от страната, основно в Североизточна България, Тракийската низина, Софийското поле и поречието на р. Струма.

В Националната стратегия за управление и развитие на водния сектор е отчетено, че като цяло страната не е застрашена от воден стрес - натискът от общо иззетите води спрямо ресурсите от пресни води (вкл. притокът от р. Дунав) е под 10%. Делът на иззетите води спрямо ресурсите на басейново ниво показва, че за Дунавския район с ресурсите от р. Дунав – няма данни за воден стрес (3.9%), но при вземане предвид само на вътрешния ресурс има нисък воден стрес (11.7%). За Черноморския район има среден воден стрес (31%); за Източнобеломорския район – среден воден стрес (31-34%) и за Западнобеломорския район - няма воден стрес (5.6%).

При интегрирано управление на водните ресурси и спазване на Европейската рамкова директива по водите не би трябвало засушаването да е съществен проблеми в България, като се има предвид наличността на 450 реки на територията на страната и около 1400 водоема с обем по-голям от 1 млн. м³ и 177 подземни водни тела.

Анализ на водопотреблението

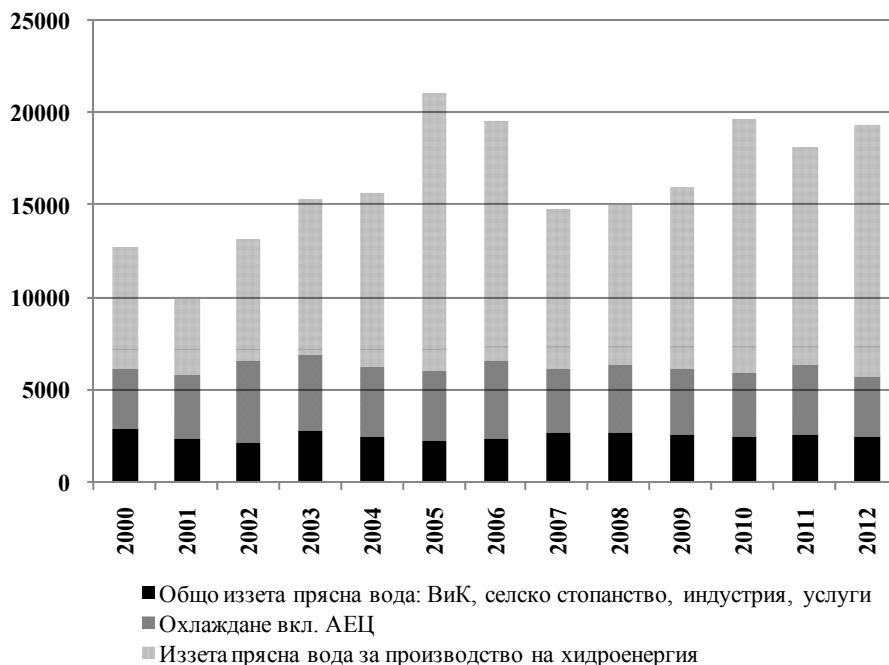
Най-голямо количество вода се ползва в охлаждането и производството на електроенергетика (фиг. 1). През 2012 г. иззетата вода за производство на електроенергия е 13 657.8 млн. м³/г. и за охлаждане вкл. в АЕЦ – 3273.2 млн. м³/г., докато за останалия воден сектор (ВиК, селско стопанство вкл. напояване, индустрия без охлаждане и услуги) – 2441.9 млн. м³/г. Процентите на иззетата вода само от индустрията вкл. охлаждането е 67% без да се отчита производството на електроенергия, а на ВиК и услугите 16% и селското, горското и рибното стопанство 17%. Иззетата вода за охлаждане е 86% от общо иззетата вода за индустрията и то главно от повърхностни водоизточници.

Независимо дали има суша или не иззетите води за охлаждане в индустрията са постоянни. Например не може да прекъсне охлаждането в АЕЦ Козлодуй от водите на р. Дунав, която е най-големият ползвател на повърхностни води за

охлаждане. Намаление на иззетите води при засушаване се забелязва при производството на хидроенергия, което произтича от намаления общ воден ресурс и даване на приоритет на питейно-битовото и промишленото водоснабдяване, както и на селското стопанство.

Фигура 1

Иззета вода от отделните сектори на икономиката и услугите в периода 2000-2012 г., млн. м³/г.



Източник: НСИ.

Налице е режим на водата за около 9% от населението. През сушави години се увеличават водните режими в населени места без изградени язовири и резервоари за съхранение на водата, както и броя на аварийите във водопроводите вследствие пускането и спирането на питейната вода. Този подход на преодоляване на недостига на вода показва, че водните режими не водят до икономия на вода, а трябва да се рехабилитира водопреносната мрежа с цел намаляване на загубите, което ще компенсира напълно намалените водни ресурси по време на суша в повечето райони на страната.

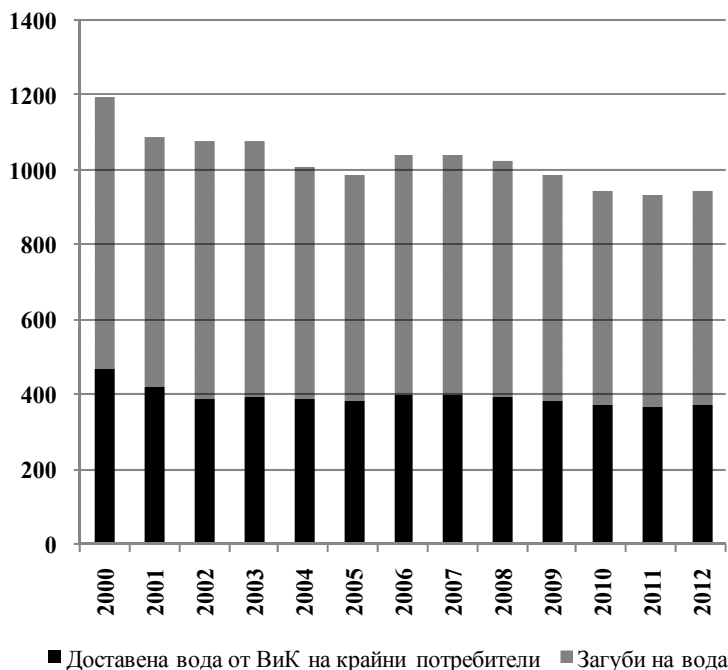
В земеделието при засушаване се разрешават безплатни гравитачни поливки, което съчетано с намалената такса с близо 50% за помпените поливки, позволява използването на значителни количества повърхностни и подземни води за поливане. През сушавата 2000 г. общо полетите площи са 488 183 дка, което е най-високият процент - 6,7% за периода 1997-2009 г. Въпреки това, получените добиви са незадоволителни.

Освен иззетото количество вода, така и количеството на използваните води в индустрията е най-голямо. Процентите на използваната вода за ВиК/услуги и селското стопанство са по 7%, докато за индустрията процентът на използваната вода достига 86% от общото количество използвана вода през 2012 г. Това се обяснява с високия процент на загуби на вода във водопреносната система за водоснабдяване и напояване, докато захранването на охлаждащите системи става от близки водоизточници и загубите по водопреносната система са минимални.

В периода 2000-2012 г. общите загуби на вода във водоснабдителната система на ВиК операторите в страната варират от 60 до 63% от общо подадените водни количества към крайните потребители (фиг. 2).

Фигура 2

Доставена вода от ВиК до крайни потребители за периода 2000-2012 г., млн.м³/г.



Източник: НСИ.

През 2012 г. с най-голям процент на загуби на вода от общественото водоснабдяване е Североизточен район – 70% (табл. 1). Големите загуби на вода се обясняват с амортизираната водопреносна мрежа, като процентът е по-голям при напорните водопроводи за помпажно подаване на подземни води, какъв е случаят в Североизточен район.

Според Европейската агенция за околна среда (2003 г.) загубите на вода от градските водоснабдителни системи в Германия (1999 г.) са 3%, Дания (1997 г.)

– 10%, Финландия (1999 г.) – 15%, Швеция (2000 г.) – 17%, Испания (1999 г.) и Англия (2000 г.) – 22%, Словакия (1999 г.) – 27%, Италия (2001 г.) и Франция (1997 г.) – 30%, Румъния (1999 г.) – 31%, Чехия (2000 г.) – 32%, Ирландия (2000 г.) – 34%, Унгария (1995 г.) – 35% и Словения (1999 г.) – 40%. Ниският процент на загуби на вода в Румъния се обяснява с ниския процент на свързаност на населението към общественото водоснабдяване – 57%, докато този процент за България е 99% (фиг. 3).

Таблица 1

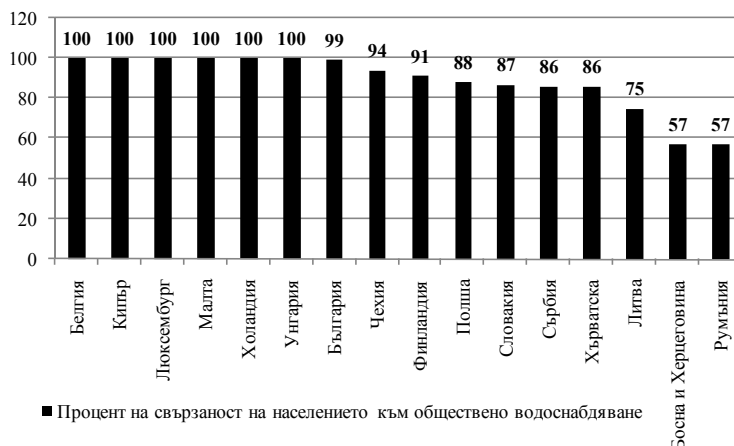
Подадена и доставена вода от ВК до крайния потребител и загуби на вода от общественото водоснабдяване по статистически райони, 2012 г.

Район	Подадена вода, млн.м ³ /г.	Доставена вода, млн.м ³ /г.	Загубена вода, млн.м ³ /г.	Използвана вода, л/чов./ден.
Северозападен	92	38	54	98
Северен централен	100	41	59	96
Североизточен	146	44	102	86
Югоизточен	155	57	99	96
Югозападен	308	132	175	123
Южен централен	148	63	84	94
България	948	375	572	102

Източник: НСИ.

Фигура 3

Процент на свързаност на населението към обществено водоснабдяване през 2011 г.



Източник: Евростат.

Изводи и препоръки

От направения анализ за иззетите и използвани водни количества по сектори е видно, че водните ресурси не се съхраняват и използват рационално. Независимо, че намаляването на загубите на вода и съхранението на водните

ресурси са част от редица национални документи с предвидени инвестиционни мерки за милиарди лева и продължителен период на изпълнение (Национална стратегия за управление и развитие на водния сектор в Република България до 2035 г.; Стратегия за развитие и управление на водоснабдяването и канализацията в Република България за периода 2014-2023 г., 51 регионални генерални планове за ВиК, включващи интегрирани мерки за осигуряване на съответствие с Директива 91/271/ЕИО и Директива 98/83/ЕО и устойчивост на ВиК системите до 2038 г.), проблемът няма да се реши цялостно, тъй като няма обща визия за екологосъобразно и по-икономично съхранение на водните ресурси в съответствие с изменението на климата. Предвиждат се инвестиции за изграждане на открити водоеми – язовири, които са големи изпарители на вода, като може да се използват свободните естествени подземни обеми за съхранение на повърхностния отток, който напуска страната. Това решение е иновационно и изисква разработването на техническо решение за подхранване на подземните водни тела от излишните повърхностни води, които да бъдат използвани при бъдещи засушавания или други специални нужди.

Заключение

България не е бедна на пресни водни ресурси и минерални води. Проблемите с недостига на вода се дължи на липса на съхранение на напускащите страната води във валежни годишни периоди, както и с нерационалното използване на повърхностните и подземните води поради остаряла инфраструктура и липса на финансови средства за нейното възстановяване. Съхраняването на водните ресурси и подобряването на водопотреблението в кратки срокове може да се постигне чрез подхранване на свободните подземни водни тела с неизползвани повърхностни води. Това иновативно техническо решение е необходимо да се разработи и икономически сравни с изграждането на нови язовири.

СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ ПРИ ОСИГУРЯВАНЕТО С ПРОДОВОЛСТВИЕ

Саша Грозданова¹

Осигуряването на населението с продоволствени продукти е система при която продуктите, произведени в селското стопанство – в страната или извън нея, в преработен или в непреработен вид, достигат до крайните потребители. Така, и в прякия, и в косвения смисъл, селското стопанство се явява като пресечна точка за всички дейности, свързани с решаване на проблемите при осигуряването с продоволствие.

Селскостопанското производство в определяща степен е свързано и с развитието на човешкия потенциал – с неговия здравен статус и с качеството му на живот.

Върху „системата“ безусловно оказват влияние търсенето на продоволствени продукти и предлагането на първичните селскостопански суровини за производството им. Това е поради факта, че и храните, и суровините, необходими за производството им:

- са незаменими стоки от първа необходимост;
- имат ограничен срок на годност, което поставя времеви хоризонти върху обемите на производството и на реализацията им, както в качеството на базисни, за производството на продоволствени суровини, така и като готови продукти (в първично и/или в преработено състояние), предназначени за крайно потребление;
- са с определен, еднотипен произход – растителен или животински, независимо от видовото и вътрешновидовото разнообразие, качествени характеристики и т.н.

Трябва да отбележим, от една страна, и някои от особеностите на селскостопанското производство, като основен източник на суровини за производството на продоволствени продукти. Това производство има относително постоянен, в дългосрочен план, асортимент. Основни негови

¹ Саша Грозданова е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН.

сегменти са зърнените, плодовете и зеленчуците, месото, млякото. Те са продукти с висок относителен пазарен дял и със стратегическо и социално за страната значение, но в същото време са и продукти, при които производителите им, намиращи се в началото на хранителната верига, не оказват съществено влияние върху търсенето им от крайните потребители.

Посоченото обстоятелство е свързано с основната съвременна форма за набавяне на продоволствените продукти – чрез пазара. На него потребителите на храни пряко заявяват стремежа си за получаването на конкретен продукт, без да се интересуват от механизмите за наличието му - като производството на първичната суровина, технологичната ѝ преработка за получаването на крайния продукт, физическото му предвиждане до пазара и т.н. Т.е. - производителите на базовите суровини получават последни сигналите за нуждите на обществото от тяхното производство. На тях, поради особеностите на селскостопанското производство – силна зависимост от климатичните фактори и/или продължителност за производството на даден продукт, поради биологичните особености на отглеждането му, е необходим и най-дълъг времеви период за удовлетворяване на фактически заявените от консуматорите потребности.

От друга страна, необходимостта от храна не е безгранична. Тя е в пределите на физиологичните потребности на човека, поради което и индивидуалните и общите национални нужди са количествено и видово измерими в тези рамки.

Голямото вътрешновидово разнообразие на продукти, за производството на които се използва една и съща първична суровина, но със специфика в технологиите на преработка, води само до относителното увеличение на дела на даден, като асортиментен вид продукт, в обективните възможности за удовлетворяването на определена физиологическа потребност от базовия ресурс. В този смисъл, има сериозни основания да се изясни какъв точно е „приносът“ на голямото вътрешновидово разнообразие.

В условия, когато се следват пазарните критерии, съществено натежават интересите на производителите към излишно стоково разнообразие. То обаче, не е обусловено от физиологическите нужди на потребителите, а от съотношението „цени – доходи“.

С навлизането на такъв тип нови видове продукти, се оказва влияние върху количествените параметри на потреблението, но в същото време се хвърля сянка върху качествените му аспекти. Масово, с консумацията на такива продукти, се акцентира върху задоволяването на потребността от хранителна енергия, което не е проблем да се постигне с използването на съвременни технологии, при които широко се прилагат всякакъв вид небалансирани като хранителна ценност компоненти, без ползи за човешкия организъм, а понякога дори и опасни за здравето му.

На практика се получава парадоксална ситуация. Наличието на голямо вътрешновидово „изобилие“, постигнато с масовото прилагане на модерни технологии, не само, че не допринася за осигуряване на потребностите от

необходимите хранителни, за човешкия организъм вещества, но и създава условия за увеличаване на мащабите на нерационалното хранене. В последна сметка, негови видими резултати са „епидемията“ от затлъстяване и наднормено тегло, и цялата поредица съпътстващи ги заболявания, които водят до влошен общ здравен статус на населението.

Така хранителните нужди от месо могат да бъдат покривани: като потребление само на месо (от един вид и/или от различни видове); като потребление само на месни произведения – колбаси (трайни и/или малотрайни), консерви и др., в които от базовия продукт може да се съдържат и само „следи“; като потребление и на месо, и на месни произведения. Приемът на основната хранителна компонента, като вътрешновидово разнообразие, е в зависимост и от определени обективни и субективни признаци – хранителни навици, вкусови предпочетания, здравословни ограничения, финансови възможности.

Като цяло визирият пример дава представа за възможен модел на производство и потребление на богата гама продукти, формирани на база ограничен, стандартен първичен ресурс. В този смисъл, може условно да се говори за установена очевидна консервативност на разнообразието от базови продукти, които са необходими за задоволяване на точно определени нужди за поддържането на жизнените процеси в човешкия организъм.

В аспекта на развитието на потенциала, за набавяне на всички необходими хранителни вещества, продоволствените продукти се ситуират в шест основни групи. Това се прави на базата на хранителните вещества, на които дадени продукти са основни източници:

- Храни, богати на нишесте. Те доставят и най-голямата част от хранителната енергия, необходима за организма на човека. Това са зърнените храни, които са източник и на растителен белтък, и картофите.

Препоръчителната, физиологична норма за прием на хляб, ориз, тестени изделия и други видове зърнени храни и/или на картофи е в така наречения „хранителен коридор“ от 110-183 кг на човек годишно. Потреблението в страната сега, е в границите на този „коридор“. То, през 2011, 2012 и 2013 г., е съответно 154.6, 148.8 и 145 кг на човек годишно. С националните ни традиции в храненето се обяснява най-високият относителен дял за посочените години, над 66%, на консумацията на хляб и тестени изделия в общо потребеното количество продукти от тази хранителна група. От другите зърнени храни, с дял в общото потребление от 4.5-4.7% е оризът, около 1/5 от потреблението в тази група е консумацията на картофи.

Вътрешното производство напълно задоволява потребностите на страната от зърно за хляб и за тестени произведения. При картофите е характерно относително постоянно ниво, през периода 2011-2013 г., на вътрешното потребление. Това ниво обаче е съпътствано, както от състояние на възможности за пълното му покриване от вътрешното производство, например през първата година от посочения период, така и от състояния на зависимост,

през 2012 и 2013 г., съответно с над 33% и с малко под 20%, от количества от външен за страната източник. Най-скромни са възможностите на вътрешното производство да покрива потребените количества ориз. Те се задоволяват с над 70% от внос. Това обстоятелство обаче, не ограничава възможностите на страната за пълното ѝ самоосигуряване с продукти от тази хранителна група, тъй като те, по силата на основния хранителен компонент, който съдържат, са взаимозаменяеми. А само производството на пшеница у нас, която е основната зърнена суровина, превишава почти четири пъти необходимия за продоволственото ни потребление ресурс.

- Храни, богати на витамини, влакнини, минерални и биологично активни вещества. Те почти не съдържат мазнини и калории. Това са зеленчуците (без картофи) и плодовете.

Тази група е важна за здравословното хранене и има само препоръчителна, минимална граница за потребление от 146 кг на човек годишно, без ограничения в количествата над нея. Т.е. колкото повече, толкова по-добре. В тези количества се включва общото потребление на плодове и зеленчуци, както в пряно, така и в преработеното им състояние.

През 2012 и 2013 г., средната консумация на представители от тази група храни на човек от населението в страната, е съответно със 17 и 23% над минимално препоръчаното годишно равнище. Потреблението на зеленчуци е 63% от общо консумираните за 2012 и 2013 г. количества продукти на глава от населението от тази хранителна група. Това представлява 108.2 и 113.2 кг на човек годишно, съответно за посочените години.

В същото време, състоянието на вътрешното производство на зеленчуци е смазващо. През 2013 г. са произведени само по 49 кг средно на човек от населението, което не е прецедент или извънредна ситуация, а установила се вече трайна тенденция на ограничени производствени възможности. Това автоматично означава силна зависимост, при осигуряването със зеленчуци, от външни за страната източници.

Около 2/3 от зеленчуците се потребяват в пряно и замразено състояние. През 2012 и 2013 г., съответно 83.6 и 80%, се покриват от пет продукта – домати, краставици, пипер, зеле и лук. Тук положението на нещата също е тревожно. Срещу потребените в пряно и замразено състояние 59.7 и 58.7 кг на човек годишно, съответно за 2012 и 2013 г., стои производство от 32.4 и 40.6 кг средно на глава от населението, за посочените години. Като се вземе под внимание и фактът, че от тези количества основни продукти не малка част се консумират масово у нас и в преработен вид, то в близките години, нямаме добри перспективи за намаляване на силната външна зависимост върху потреблението им.

При плодовете е на лице положителна тенденция на увеличаване на консумацията им в пряно състояние. Потреблението в neprеработено състояние е 73.5 и 75.4% от общия прием на плодове, съответно през 2012 и

2013 г. Това донякъде се дължи на потреблението на различните видове цитрусови плодове, на дините и на пъпешите, тъй като тяхната консумация е изключително в прясно състояние. През 2012 и 2013 г., средно на човек потреблението съответно е 24.6 и 25.8 кг, в т.ч. 11.2 и 13 кг. са различните видове цитрусови плодове, които са изцяло от външен за страната източник. Като относителен дял, потреблението на посочените три вида продукти, в общо потребените количества плодове на човек годишно, е 39.3 и 38.7% съответно през 2012 и 2013 г.

През последните години, макар че производството в страната на традиционни за храненето ни плодови видове – ябълки, праскови, сливи, череши бележи ръст, потреблението им запазва ниски нива. При ябълките, например, то е 11-12 кг годишно на човек като в същото време продължава неговата силна зависимост, между 40-60%, от вноса.

За тази хранителна група може да обобщим – средната консумация на човек годишно е над минималния праг, но това е изключително за сметка на значителен външен, за страната, ресурс.

- Храни, богати на пълноценен белтък, калций, широк спектър от витамини, животински мазнини. Това са млякото и млечните продукти. В тази хранителна група са включени представители на ценни за здравето и традиционни за храненето на българина продукти. Препоръчителната годишна норма за потреблението им, отчитаща физиологическите потребности, преизчислена в основната производствена суровина – млякото, е 146 л. /150 кг средно на човек. През последните три години, потреблението надвишава тази норма, като най-чувствително то е през 2013 г. – с 18.9%.

Вътрешното производство на мляко е в състояние да покрива обемите на потреблението, като незначително под тях то е само през 2012 г. Основни продукти, консумирани от тази хранителна група, са пряското мляко, киселото мляко, сиренето и кашкавалът. През периода 2011-2013 г., 51-52% от цялото потребление на продукти от тази група, се покрива от сиренето.

Особеност при потреблението на продуктите от тази група обаче е, че голяма част от предлаганите на пазара готови за консумация видове са от внос, а при произведените в страната, дори и при безспорно уникалните храни – кисело мляко и бяло саламурено сирене, вносните суровини са широко застъпени, поради по-атрактивните цени. Аргумент за подобно твърдение е фактът, че страната ни е нето вносител на мляко и млечни продукти – вносът през периода 2011-2013 г. надвишава с 2.0-2.5 пъти износа. Голяма част, около 40% от реализирания внос, се състои от „мляко и сметана на прах, гранули или други твърди форми“, т.е. суровини влагани в производството на млечни продукти. Остава съмнението и за потребление на продукти от тази хранителна група, с вложени за производството им суровини, нямащи животински произход.

- Храни богати на белтък. Тази хранителна група включва продукти както от животински произход – месо, риба, яйца, така и продукти от растителен произход – бобови и ядкови плодове.

Месото, рибата и яйцата са източници на пълноценен животински белтък. Препоръчителното количество за консумация на месо от всички видове, има горна граница за прием. За рибата препоръчителната консумация е в „хранителен коридор“ от 16-22 кг годишно, при яйцата той е в границите 90-180 бр., а приемът на ядки е в референтните граници 11-18 кг на година.

При тази хранителна група, у нас, са характерни неизменно високите нива на потребление на два вида месо – свинско и птиче. Относителният им дял, за периода 2011-2013 г., съставлява над 80% от общото годишно потребление на месо на глава от населението. В същото време, произведените в страната количества свинско и птиче месо са в състояние да покрият между 38-40% от фактическото им потребление. Така, потреблението на основните два продукта от тази група храни, е в силна зависимост от външни за страната източници. Следва да се отбележи неизменно високото ниво на потребление на месни произведения(колбаси), над 14 кг на човек от населението, за периода 2011-2013 г. Тяхното производство е изключително със суровина от внос. При консумацията им обаче, поради „съвременните“ технологии за производство, с цел предлагане на цени, достъпни за доходите на населението, остава съмнението за прием на животински белтък и за подмяната му с растителен такъв.

Признатите като здравословни и богати на протеини хранителни качества на рибата, не играят важна роля за храненето на населението ни. Консумацията на човек годишно е около 42% от минималните количества, определени в „хранителния коридор“.

При яйцата, потреблението на глава от населението, от 137-143 бр. годишно през периода 2011-2013 г., е в горните нива на референтните количества.

В тази хранителна група, влизащите като източници на растителен белтък бобови храни са пълноценна и достъпна храна. Населението ни има и традиции в приема на зрял фасул и леща, но годишното им потребление остава далеч от препоръчаните за консумация количества. Осигуряването даже и на тези малки количества е почти изцяло от внос. Производството в страната покрива едва около 4% от годишното ни потребление.

За потреблението на основните продукти, влизащи в тази хранителна група е определящо, с изключение на един продукт, състоянието на нисък, далеч от референтните количества прием, който е осигурен главно от външни за страната ни източници.

Останалите две хранителни групи – включващи мазнини и захар и захарни продукти, са източници за получаване основно на хранителна енергия.

Потреблението им в страната, въпреки препоръките за ограничаване, е на високи нива и е проблем по отношение здравето на населението.

Изложеното дотук дава представа за състоянието, критичните моменти и проблемите при осигуряването на страната с продоволствие през периода 2011-2013 г. Ясните тенденции за степента на надеждност на националните източници и развитието на продоволствената ситуация при най-широко застъпените в храненето на населението ни продукти, изискват действия за промяна и като състояние на осигуреността с продоволствие, и като намаляване на зависимостта на потреблението от външните за страната ни източници.

Използвана литература

- МЗХ. Агостатистика, <http://www.mzh.government.bg/MZH/bg/ShortLinks/SelskaPolitika/Agrostatistiks/Vegetable/Post_copy3.aspx;Crop/.
- НСИ. (2012). Статистически годишник на България. с. 62, 305, 328, 609-610.
- НСИ. (2013). Статистически справочник. с. 243.
- НСИ. (2014). Бюджети на домакинствата в Република България. Потребление на основни хранителни продукти на лице от домакинство.
- Физиологични норми за хранене на населението. ДВ,бр.63,02.08.2005г.
- Posts_copy3/Buletini2014.aspx;www.mzh.government.bg/...2014/R_A 272PublPoultryMeat2013.sflb.ash

ПРОДОВОЛСТВЕНИ РЕСУРСИ НА БЪЛГАРИЯ: ИЗМЕРЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ

Дарина Русчева¹

Продоволствените ресурси на дадена страна се формират основно от постъпления от производство и от внос и се разпределят за вътрешно потребление и за износ. В доклада вниманието е насочено към производството на продоволствени продукти в България, което е важен източник за формиране на продоволствените ресурси на страната, а продуктите от него са предназначени за преработване, за изхранване на населението и за експорт. От това какво и колко от продоволствените продукти се произвежда в България до голяма степен зависи националната ѝ продоволствена сигурност.

Обект на изследване са 33 основни продоволствени продукти, произвеждани в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост, а също така и продукти, които постъпват като ресурси от домашните стопанства. Периодът на изследване е 1990-2012 г. Основните задачи, които се поставят в доклада се свеждат до:

- Открояване на измерения и тенденции в производството на продоволствени продукти;
- Оценка на възможностите на производството да покрива потреблението на основни продоволствени продукти;
- Диагностициране на проблеми и извеждане на препоръки за развитие на производството на продоволствени продукти в България в контекста на националната продоволствена сигурност.

Информационните източници, използвани в изследването са Статистически годишник на България и Бюджети на домакинствата в България.

¹ Дарина Русчева е доц. д-р в Институт за икономически изследвания при БАН.

1. Измерения и тенденции в производството на продоволствени продукти

В изследването последователно се разглежда производството на основни продоволствени продукти в: растениевъдството, животновъдството, хранително-вкусовата промишленост и домашните стопанства за 1990-2012 г.

Растениевъдство

През 2012 г. в България са произведени: пшеница – 4 455.1 хил. т, ечемик – 661.9 хил. т, царевица за зърно – 1 717.8 хил. т, слънчоглед – 1 387.8 хил. т, картофи – 151 хил. т, фасул – 1.6 хил. т, домати – 94 хил. т, пипер – 47.1 хил. т, ябълки – 30.9 хил. т, праскови – 25.2 хил. т, кайсии – 10.2 хил. т, сливи – 22.9 хил. т, череши – 19.5 хил. т, ягоди – 4.8 хил. т, винено грозде – 250.5 хил. т и десертно грозде – 8.6 хил. тона. В сравнение с 1990 г. производството през 2012 г. се характеризира със следното:

- При 14 продукта (87.5% от общия им брой) производството намалява. Само при два продукта то се увеличава: царевица за зърно – с 40.7% и слънчоглед – над 2 пъти;
- При останалите земеделски култури производството намалява и в сравнение с базисната година достига до:
 - 0 -10% - 2 продукта (фасул, ябълки);
 - 11-20% - 3 продукта (домати, десертно грозде, сливи);
 - 21-30% - 4 продукта (пипер, кайсии, череши, ягоди);
 - 31-40% - 3 продукта (картофи, винено грозде, праскови);
 - 41-50% - 1 продукт (ечемик);
 -
 - 81-90% - 1 продукт (пшеница).

Като изключително тревожен може да се оцени фактът, че при 13 (81.2%) земеделски култури производството се свива до 50% в сравнение с равнището му през 1990 г.

- Свиването на производството се отразява върху вътрешно-продуктовата му структура. И макар че, тя не се променя така динамично, както количествата в производството, настъпилите промени се изразяват в следното:

- През 2012 г. в сравнение с 1990 г. при зърнените култури водещото място на пшеницата в производството им се запазва – около 65% от общото им производство. Относителният дял на царевицата за зърно в зърнопроизводството се увеличава от 15 на 25%, а този на ечемика – намалява от 17 на 10%;
- При зеленчуците – водещото място на домати в производството им се запазва, но относителният им дял в него намалява за сметка на производството на пипер (от 19 на 31%);
- При овощните видове – от структура, с над 55% относителен дял на производство на ябълки през 1990 г. се преминава през 2012 г. към едно по-равномерно разпределение на производството между отделните овощни видове;
- При гроздето – намаляването на производството на десертно грозде води до свиване на относителния му дял до 3% от общото производство на грозде.

Тенденциите в производството на 16-те земеделски култури, включени в изследването се виждат от данните в табл. 1.

Таблица 1

Производство на земеделски култури (1990=100)

Продукти	1995	2000	2005	2010	2011	2012
1. Пшеница	64.9	52.6	65.7	75.5	84.2	84.2
2. Ечемик	84.5	48.6	47.4	60.0	51.0	47.7
3. Царевица за зърно	148.8	65.9	129.8	167.4	180.9	140.7
4. Слънчоглед	197.4	109.5	240.6	387.6	370.5	356.8
5. Картофи	150.0	91.9	86.8	58.0	53.7	34.9
6. Фасул	222.6	40.0	43.6	5.9	4.4	7.1
7. Домати	62.7	48.4	15.0	13.2	12.2	11.2
8. Пипер	127.9	92.5	36.7	34.7	33.7	24.9
9. Ябълки	36.3	21.7	6.3	10.5	9.8	7.5
10. Праскови	89.9	52.5	18.8	30.7	35.6	31.6
11. Кайсии	9.1	25.2	21.0	23.0	23.6	20.4
12. Сливи	81.0	50.1	14.6	27.3	26.3	18.6
13. Череши	104.6	39.5	25.5	34.9	42.0	27.5
14. Ягоди	40.0	48.1	34.8	42.4	37.2	25.1
15. Винено грозде	88.7	67.0	41.8	37.4	40.6	34.2
16. Десертно грозде	134.6	72.5	15.7	11.8	17.8	12.7

Източник: По данни от Статистически годишник на Р България за съответните години.

Открояват се трайно формирани тенденции, които са много динамично проявени през годините на изследвания период.

Животновъдство

През 2012 г. в България са произведени: месо в кланично тегло (без месни субпродукти) – 218.2 хил. т, мляко – 1 205.3 млн. л и яйца – 1 174.4 млн. броя. В

сравнение с 1990 г. производството през 2012 г. намалява и достига: при месото – 27.7%, при млякото – 50,5% и при яйцата – 47.6% от базисното равнище. Във вътрешно-продуктовата структура по-съществени промени за месото се наблюдават при свинското месо, чийто относителен дял намалява от 51.7% през 1990 г. на 33.6% през 2012 г. за сметка на увеличаване на относителния дял на птичето месо от 23.1 на 49.3%. При производството на мляко вътрешно-продуктовата структура се запазва „сравнително спокойна“, като водещото място (над 85%) се пада на кравето мляко.

Динамиката в производството на основни продоволствени продукти от животновъдството в България е показана в табл. 2.

Таблица 2

Производство на продукти от животновъдството (1990=100)

Продукти	1995	2000	2005	2010	2011	2012
1. Месо (в клан. тегло, без месни субпродукти)	59.3	61.6	28.7	27.0	26.9	27.7
2. Мляко	58.9	69.4	61.4	52.0	52.3	50.4
3. Яйца	79.5	60.5	58.4	58.4	48.2	47.6

Източник: По данни от Статистически годишник на Р България за съответните години.

Данните от табл. 2 показват, че аналогично на производството на земеделски култури и при производството на продукти от животновъдството има ясно очертани тенденции на трайно намаляване на произведените количества.

Хранително-вкусова промишленост

В изследването са обхванати 14 продоволствени продукти от хранително-вкусовата промишленост. През 2012 г. в България са произведени: хляб и хлебни изделия – 425.4 хил. т, ориз – 19.6 хил. т, месо – 55.9 хил. т, месни произведения – 104.5 хил. т, риба и рибни продукти – 8.7 хил. т, олио – 95.9 хил. т, прясно мляко – 70 млн. л, кисело мляко – 123.4 хил. т, сирене – 45.2 хил. т, кашкавал – 17.8 хил. т, зеленчукови консерви – 67.5 хил. т, плодови консерви – 59.1 хил. т, захар – 96.6 хил. т (за 2011 г.), захарни изделия – 40.1 хил. т.

В сравнение с 1990 г. се увеличава само производството на ориз – с 8.3% и на риба и рибни продукти – с 8.8%. При останалите продукти производството намалява и достига до: месо – 10.1%, зеленчукови консерви – 27.7%, хляб и хлебни изделия – 27.8%, плодови консерви – 27.9%, сирене – 41%, захарни изделия – 44.1%, кашкавал – 55.6%, захар – 52.2%, месни произведения – 77.8% и олио – 94% от базисното равнище. При прясното мляко производството през 2012 г. в сравнение с 2000 г. се увеличава над 4 пъти, а това на киселото мляко – намалява и достига 75.9 %.

Тенденциите в производството на основни продоволствени продукти от хранително-вкусовата промишленост са представени от данните в табл. 3.

Таблица 3

Производство на продукти от хранително-вкусовата промишленост (1990 = 100)

Продукти	1995	2000	2005	2010	2011	2012
1. Зеленчукови консерви	55.0	17.3	33.7	29.0	30.9	27.7
2. Плодови консерви	15.0	13.6	27.3	22.5	25.1	27.9
3. Олио	142.3	76.1	61.3	73.3	66.5	94.0
4. Сирене	36.9	16.7	48.8	36.5	37.7	41.0
5. Кашкавал	29.9	19.3	87.2	61.8	60.6	55.6
6. Месо	23.7	8.4	9.7	8.7	10.3	10.1
7. Месни произведения	39.0	32.4	53.4	79.1	79.0	77.8
8. Захар	126.7	116.8	151.9	62.2	52.2	52.2
9. Захарни изделия	84.4	32.2	63.8	40.7	46.0	44.1
10. Хляб и хлебни изделия	69.7	30.5	28.7	28.6	29.0	27.8
11. Рибa и рибни продукти	32.0	3.5	9.6	14.2	13.0	8.8
12. Ориз	17.4	9.2	16.8	74.5	68.2	108.3
13. Прясно мляко	-	100.0	266.5	359.9	391.0	411.8
14. Кисело мляко	-	100.0	163.6	155.2	135.9	75.9

Източник: По данни от Статистически годишник на Р България за съответните години.

Обобщението, което се налага е, че през 2012 г. в сравнение с 1990 г. производството на основни продоволствени продукти от селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в България трайно намалява. От 33 продукта само при 4 (12% от общия им брой) производството се увеличава. Това са: царевица за зърно, слънчоглед, ориз и прясно мляко (спрямо 2000 г.). При останалите 29 продукта (78%) производството им намалява.

Производство на продоволствени продукти в домашните стопанства

Производството на продоволствени продукти в домашните стопанства има важно значение за хората в селата и в малките градове на България. То се определя не само от бита и традициите на българина. В условията на свито стоково производство (производство в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост) и икономическа криза, с характерните й безработица и ниски доходи, производството в домашните стопанства се превръща във важен източник за покриване на продоволственото потребление на населението. В този смисъл производството в домашните стопанства може да се разглежда като допълнителен ресурс, който да се използва за покриване на част от възникнали продоволствени дефицити.

Измеренията на производството на продоволствени продукти в домашните стопанства се определят като разлики между потребените и купените количества. Количествените параметри на произведените продукти в домашните стопанства се изчисляват въз основа на информация за: потреблението им, закупените количества от тях в домакинствата, средния брой членове на едно домакинство и средногодишния брой на населението в България.

През 2011 г. в домашните стопанства са произведени: картофи – 67.3 хил. т, фасул – 1.7 хил. т, домати – 49.6 хил. т, ябълки – 23.7 хил. т, яйца – 288.7 млн.

бр, месо – 41.9 хил. т, месни произведения – 8.6 хил. т, сирене – 5.4 хил. т, кашкавал – 22 хил. т, зеленчукови консерви – 93.5 хил. т и плодови консерви – 66.6 хил. тона.

В сравнение с количествата, произведени през 1992 г. само при два продукта има нарастване на производството – ябълки – с 30.2% и кашкавал – с 35.8%. Ранжирането на останалите продукти спрямо базисното равнище е: фасул – 8.6%, месни произведения – 12.6%, месо – 32.7%, сирене – 36.7%, яйца – 38%, плодови консерви – 42.7%, картофи – 46%, домати – 50.5% и зеленчукови консерви – 76.9%. Когато към количествата произведени в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост се прибавят тези от домашните стопанства се получава общ продоволствен ресурс, чрез който би могла да се подобри степента на покриване на продоволственото потребление.

2. Население и потребление на продоволствени продукти

През 2012 г. средногодишният брой на населението в България е 7 305 900 души. Той е с 1 412 400 души по-малък и е 83.8% от този през 1990 г. Намалява и броят на лицата в едно домакинство от 3.14 (1990 г.) на 2.45 (2011 г.).

Потреблението на основни продоволствени продукти е показано в табл. 4.

Таблица 4

Потребление на основни продоволствени продукти (средно на лице) от домакинствата

Продукти	Мярка	1992	2012	2012/1992 (%)
1. Картофи	кг	28.6	31.2	109.09
2. Фасул	кг	4.0	4.5	112.50
3. Пресни зеленчуци	кг	65.7	70.4	107.15
4. Домати	кг	21.3	20.2	94.83
5. Пипер	кг	11.3	8.5	75.22
6. Пресни плодове	кг	47.2	46.0	97.46
7. Ябълки	кг	5.6	11.1	198.21
8. Месо	кг	31.4	32.0	101.91
9. Месни произведения	кг	18.1	14.3	79.00
10. Рибa и рибни продукти	кг	2.9	5.4	186.21
11. Ориз	кг	5.2	6.6	126.92
12. Прясно мляко	л	41.9	19.6	46.78
13. Кисело мляко	кг	36.4	29	79.67
14. Олио	кг	13.1	13.6	103.82
15. Сирене	кг	11.4	12.4	108.77
16. Кашкавал	кг	2.1	3.5	166.67
17. Зеленчукови консерви	кг	35.3	23.5	66.57
18. Плодови консерви	кг	26.0	16.6	63.85
19. Захар	кг	10.6	7.6	71.7
20. Захарни изделия	кг	2.9	2.7	93.10
21. Хляб и хлебни изделия	кг	160.4	101.1	63.03
22. Яйца	бр.	153	136	88.89

Източник: По данни от Статистически годишник на България за съответните години.

Данните от табл. 4 показват, че при 10 (45%) от продуктите потреблението се увеличава (картофи, фасул, пресни зеленчуци, ябълки, месо, риба и рибни продукти, ориз, олио, сирене, кашкавал), а при останалите 12 (55%) то намалява.

Както се вижда, при повече от половината от продуктите е налице свиване на потреблението. Населението на България също трайно намалява. Но тези тенденции са „по-плавни“ в сравнение със спада на производството при някои продоволствени продукти. Следователно, изпреварващите темпове, с които намалява производството в сравнение с намаляване на населението и на потреблението на някои продоволствени продукти също са причина за възникване на продоволствени дефицити.

3. Възможности на производството на продоволствени продукти да покрива потреблението им

В табл. 5 е показано какви са възможностите на производството на основни продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост да покрива потреблението им от населението в страната през 1992 и 2011 г.

Таблица 5

Възможности на стоковото производство на основни продоволствени продукти в България да покрива потреблението им от населението (%)

Продукти, Групи продукти	1992	2011
1. Картофи	231.8	102.6
2. Фасул	97.1	2.8
3. Домати	243.4	67.5
4. Пипер	206.2	106.4
5. Ябълки	462.3	51.8
6. Яйца	125.4	117.7
7. Месо	89.2	24.2
8. Месни произведения	60.2	103.1
9. Сирене	69.7	48.3
10. Кашкавал	116.5	120.0
11. Олио	112.6	89.0
12. Зеленчукови консерви	62.8	74.0
13. Плодови консерви	20.4	42.7
14. Захар	167.9	161.7
15. Захарни изделия	467.2	407.8

Източник: По данни от Статистически годишник на България за съответните години и собствени изчисления.

От данните в табл. 5 се вижда, че през 1992 г. при 9 (60%) от продоволствените продукти производството им в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост покрива и надхвърля потреблението им. Най-силно това е изразено при захарните изделия и ябълките. През тази година България е била в състояние да осигури за потребление на населението основни продукти:

картофи, домати, пипер, яйца, кашкавал, олио и други. Най-малки са възможностите за покриване на потреблението на плодови консерви – едва 20.4%.

През 2011 г. в сравнение с 1992 г. промените във възможностите на производството да покрива потреблението на основни продоволствени продукти се изразява в следното:

- Намалява броят на продуктите от 9 на 7 (47% от общия им брой), броят на продуктите, при които производството може да покрива потреблението им;
- Има продукти (картофи, пипер), при които тези възможности се ограничават, въпреки че все още производството може да ги покрива;
- Появява се група от продукти (домати, яйца, олио), при които производството вече не е в състояние да покрива потреблението им. Особено рязко се намаляват възможностите на производството на домати и ябълки;
- Влошава се картината при продуктите фасул, месо и сирене.

Обобщението, което се налага е, че възможностите на производството на продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост да покрива потреблението им от населението все повече се свиват. Това засяга важни продоволствени продукти и групи продукти. Освен това при някои продукти възможностите на производството се променят много динамично.

Производството на продоволствени продукти в домашните стопанства, прибавено към това от стоковото производство позволява да се формира един нов, по-голям ресурс за предлагане и с това се създават условия за подобряване на ситуацията относно покриване на потреблението на продоволствени продукти.

Таблица 6

Възможности на общото производство на основни продоволствени продукти да покрива потреблението им (%)

Продукти, Групи продукти	1992	2011
1. Картофи	291.8	136.5
2. Фасул	154.2	22.2
3. Домати	297.7	101.0
4. Ябълки	500.8	66.3
5. Яйца	183.7	174.0
6. Месо	137.1	37.6
7. Месни произведения	160.0	121.0
8. Сирене	84.7	56.0
9. Кашкавал	200.6	178.3
10. Зеленчукови консерви	225.0	226.8
11. Плодови консерви	114.9	105.4

Източник: По данни от Статистически годишник на България за съответните години и собствени изчисления.

От данните в табл. 6 може да се констатира следното:

- Включването на допълнителен ресурс от домашните стопанства увеличава общите продоволствени ресурси и спомага за подобряване на продоволствената ситуация в страната;
- Включването на допълнителен ресурс от домашните стопанства променя картината през 1992 г. така: увеличава се броят на продуктите, чието потребление се покрива от общия ресурс от 5 на 10 (към началните 5 продукта се прибавят още: фасул, зеленчукови консерви, плодови консерви, месо, месни произведения). От всичките 11 продукта само при производството на сирене не може да се покрие потреблението му дори и с общия ресурс;
- Включването на допълнителен ресурс от домашните стопанства през 2011 г. води до: увеличаване на броя на продоволствените ресурси, при които с общия ресурс се постига покриване на потреблението им от 4 на 7 (новите продукти са домати, зеленчукови консерви, плодови консерви). Нараства и броят на продуктите от 1 на 4, чието потребление не може да се покрие от общия ресурс. В тази група продукти към сиренето се включват още фасул, ябълки и месо.

4. Диагностициране на проблеми и извеждане на препоръки относно развитието на производството на продоволствени продукти в България

Оценката на измерения и тенденции в производството на основни продоволствени ресурси в България и на възможностите му да покрива потреблението им позволява да се открият важни проблеми в контекста на националната продоволствена сигурност:

Първо. При производството на основни продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост има ясно очертани и дългогодишно формирани тенденции на трайно намаляване. Като последици от действията им намаляват количествата за преработване, за потребление и за износ.

Второ. Продоволствени дефицити възникват и поради това, че производството се свива по-бързо в сравнение с намаляване на числеността на населението и на потреблението на някои продоволствени продукти.

Трето. Производството в домашните стопанства, което не се отчита статистически, има своето място и значение при формиране на продоволствените ресурси на страната. Поради свитото производство в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост и необходимостта от покриване на продоволственото потребление за някои години то достига значителни размери (например, през 2011 г. относителният дял на

произведените плодови и зеленчукови консерви в домашните стопанства е около 60% от общия ресурс, определен заедно с производството на продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост).

Четвърто. Намаляването на производството се отразява и води до ограничаване на възможностите му за покриване на потреблението на основни продоволствени продукти. С включването на производството от домашните стопанства се „тушират“ част от възникналите продоволствени дефицити.

Пето. Свиването на производството води до нарушаване на отношението „производство-внос“. Променя се ролята на вноса при формирането на продоволствените ресурси на България. От внос, който осигурява количества от продукти, за които липсват подходящи условия за производството в страната или има потребност от разширяване на асортиментната продуктова номенклатура се стига до внос, чрез който основно се покриват продоволствени дефицити. Това се отразява изключително неблагоприятно на развитието на производството на продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост в страната.

Основни препоръки

Първо. Като се вземат под внимание обстоятелствата, че България е страна с благоприятни природно-климатични условия за отглеждане на земеделски култури и на селскостопански животни, параметрите на производството на продоволствени продукти в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост през минали периоди (например 70-те години на XX век), богатия опит и традиции следва, че за в бъдеще производството трябва да се развива в посока пълноценно използване на природния и на производствения потенциал на страната.

Второ. Важно е да се създадат необходими условия за да се спре спадът в производството и то да се стабилизира.

Трето. Увеличаването на производството ще позволи да се увеличат продоволствените ресурси на страната и да се разширят възможностите му да покрива потреблението на основни продоволствени продукти.

Четвърто. Перспективите за развитие на производството следва да се открият и да залегнат като основа в Национална продоволствена политика на България, в която взаимосвързано да се разглеждат въпросите за необходимите ресурси, параметрите на производството и възможностите му за покриване на потреблението на основни продоволствени продукти.

СТАТУСНО ПАЗАРНО ТЪРСЕНЕ НА ХРАНИ И НАПИТКИ

Петко Тодоров¹

Информационен източник на изследването, чиито резултати се съобщават в доклада, е годишникът на Националния статистически институт „Бюджети на домакинствата в Република България” и конкретно неговият раздел „Бюджети на домакинствата по децилни групи”. Той позволява да се проследи поведението на съвкупния потребител – субекта на съвкупното пазарно потребителско търсене по децилна стратификационна скала – населението е разделено по признака „общ доход средно на лице” на 10 равностойни по брой на лицата в тях групи – от най-бедните до най-богатите 10%. Основното внимание в изследването е съсредоточено върху движенията на показатели по тази скала.

Потреблението на храни и напитки в по-ниските децили – по-бедните групи от населението е подчинено на покриването приемуществено на физиологичните потребности. Потребление свръх тези потребности могат да си позволят по-богатите – от по-горните децили.

Прагът между двата вида потребление се установява от движението на цената на хранителна енергия, изчислена като отношение между общия разход за храна и безалкохолни напитки и цялото количество потребени калории. Алкохолните калории се приспадат. До края на доклада посочваните показатели са стойности/количества на човек от населението.

Цената на хранителната енергия расте при:

- 1) повишаване цените на храните;
- 2) реструктуриране на търсенето:
 - а) към по-скъпи храни;
 - б) към храни с по-ниско енергийно съдържание.

Цената на хранителната енергия расте с всеки по-горен децил. Но от значение е

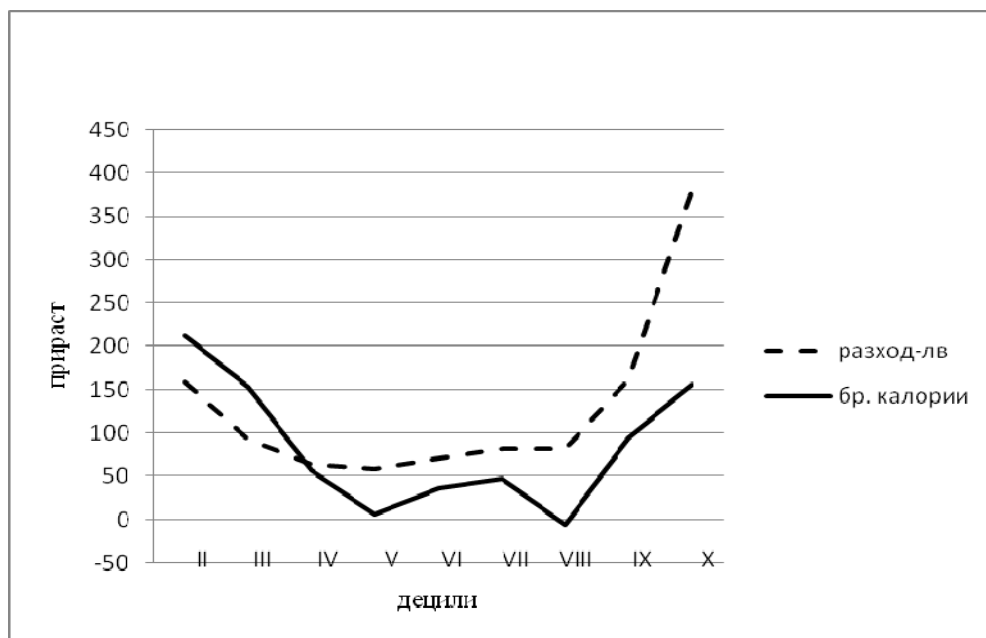
¹ Петко Тодоров е доц. д-р в Институт за икономически изследвания, БАН, секция „Регионална и секторна икономика”.

скоростта, с която тя се придвижва последователно от децил към децил. Скоростта е неравномерна. В началото, при най-ниските децили бележи снижаване, стига най-ниската точка и оттам насетне се повишава до X децил. Скоростта зависи от движението на нейните два компонента. Разходът за храна расте общо взето по-бързо от броя на потребените калории по децили. Скоростите им следват същите фази както скоростта на цената на енергията – първо се снижават, после се усилват.

Скоростите са представени чрез верижни абсолютни прирасти. Линията на прирастите на потребените калории тръгва от относително по-високи равнища и завършва на относително по-ниски равнища. Обратно – линията на прирастите на разхода за храна тръгва от относително по-ниски равнища и завършва на относително по-високи равнища и при всички години от периода (вж. фиг. 1). Тук прирастът на разхода е за годишната му величина, а прирастът на калориите – за дневната заради съпоставимост на числата.

Фигура 1

Скорости на движение на разхода за храна и безалкохолни и на хранителната енергия – 2007 г.

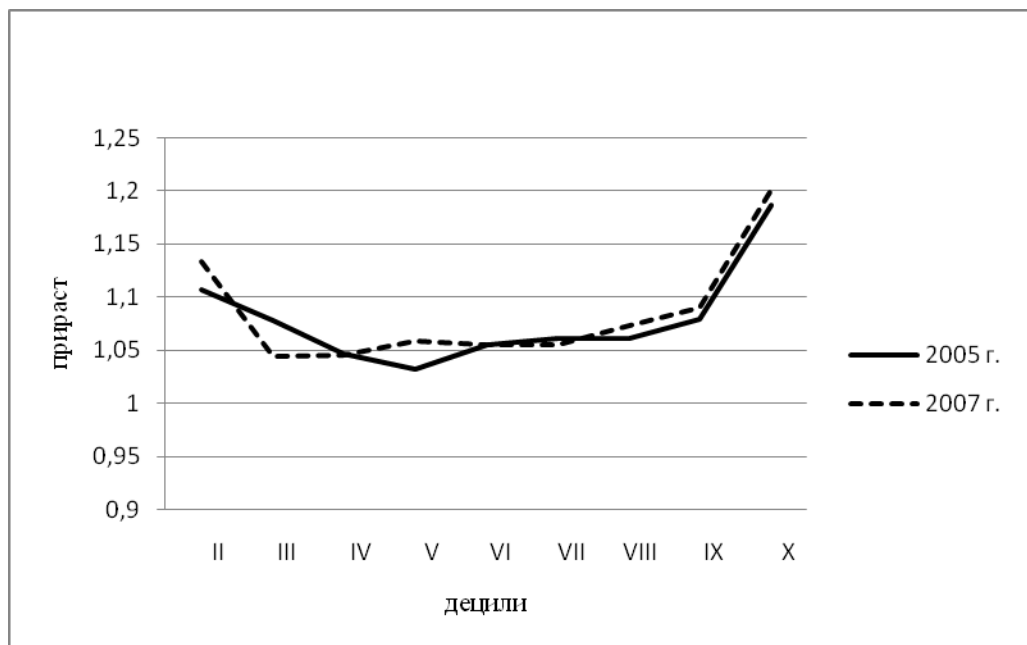


Линията на прирастите на цената на енергията, сиреч нейната скорост на изменение бележи снижаване между първите децили, което се обяснява с относително по-ниската скорост в изменението на разходите за храна, съчетана с относително по-високата скорост в изменението на количеството потребена енергия. Увеличението на скоростта на изменение на цената на енергията между следващите децили се дължи на относително по-високата скорост на изменение на разходите за храна, съчетана с относително по-ниската скорост на

изменение на количеството потребена енергия (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Скорост на движение на цената на хранителната енергия



Можем да приемем най-ниската точка в линията на скоростта на изменение на цената на хранителната енергия за статусен праг. За 2005 г. тя отговаря на V децил, за 2007 – на III. Скоростта на изменение на цената на енергията затихва когато парите за храна се харчат за сравнително по-евтина енергия. Кое то ще рече, че съвкупният потребител набляга по-скоро на обема, отколкото на качеството на храната. Той е мотивиран преимуществено от потребността за постигане на физиологичен статус. Задоволява преимуществено енергийния си глад. Склонен е да избира по-евтини калории.

Преминал статусния праг, съвкупният потребител е склонен да харчи парите за храна за сравнително по-скъпа енергия. Той започва да набляга все по-слабо на обема и все по-силно на качеството, ако приемем, че по-скъпите калории са по-качествени. Но, независимо от това, той е мотивиран преимуществено от потребността за постигане на социално-икономически потребителски статус, отреден му от икономическия му статус. Задоволява преимуществено социалния си статусен глад. Склонен е да избира по-скъпа хранителна енергия. Преследва по-престижен образец на хранене.

„Социален статус“ включва в себе си „икономически статус“ – като мотив за потребителско поведение. Децилната групировка следва икономическа мярка – дохода и тук е една от условностите в изследването – неотделяне на

икономическия статус от социалния. Изследване с такова отделяне обаче няма място в тази тема, извършено с обект изобщо „социален статус“ (социални статуси са възрастта, полът, произходът, семейното положение, професията и т.н.). Това изследване е опит да се измерят икономически отношенията по повод по-скоро на „стила“ на пазарното търсене. Компромисът е в приемане на условието, че основен фактор е доходът и той еднозначно предопределя нагласата пазарното търсене да се мотивира от целта както за чисто „физиологично“, така и от целта за „надфизиологично“ потребление. Сиреч, замъгляват се строго социалните компоненти на статуса, но на преден план са изведени аргументите на стила на поведение.

По-нататък в изследването се ползва само „социален статус“, което е продиктувано по-скоро от целта, отколкото от предмета и от разбирането, че на този етап в България икономическият фактор доминира силно потреблението и основно той дирижира неговия стил. И предопределя социалния статус на съвкупния потребител. Приемането, че като мотив за потребителско поведение и само в този смисъл социалният статус включва в себе си икономическия, се вписва в това разбиране.

Двете фази нямат абсолютен характер. Съвкупният потребител не е лишен от потребността от социалния статус и в низходящата фаза. Примерно великденските яйца са елементи от тази потребност. Същественото е, че тук водещият му мотив е физиологичният статус. И обратно – съвкупният потребител не е безгрижен към този мотив и във възходящата фаза. Там този мотив се явява вграден в мотива за постигане на потребителска престижност и потребителското поведение се изявява преимуществено чрез мотивацията за престижност. Изявата на вкуса към разкош се съчетава с изявата на вкуса към необходимото.

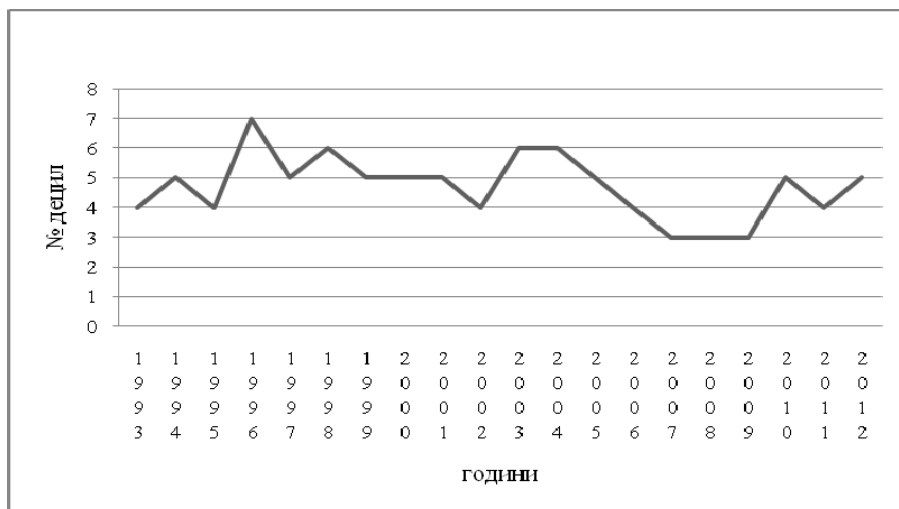
Тенденцията в движението на статусния праг е, след неговия пик в 1996 г. към леко снижаване (вж. фиг. 3). През периода 2006-2009 г. със сигурност по-малко от половината население е под този праг, т.е. повече от половината население е надскочило необходимостта да консумира храна преимуществено заради физиологичния си статус.

Установяването на статусния праг позволява да се отделят двете потребителски зони – на физиологичния и на социалния статус и да се изчислят съответните на тях разходи и потребени калории. Статусният праг за 2010 г. например е в V децил. Населението, попаднало между I и V децил консумира храни и безалкохолни напитки преимуществено заради физиологичния си статус. Населението, попаднало между VI и X децил консумира тези продукти и заради социалния си статус (вж. фиг. 4). Графиката показва това разпределение. Точката В върху линията на разходите за храна и безалкохолни напитки е мястото на насищане на физиологичните потребности (V децил). Площта с територия между точките I, A, B и V представлява сумата на този разход за първите 5 децила от населението. Ако се приеме, че следващите групи от населението (VI – X децил) имат същия праг на насищане на физиологичните потребности, то сумата на разходите за тях би се представляла от територията

между точките V, B, D и X. Площта между точките B, C и D би представлявала разхода, който тези децили от населението правят за покриване на социалния си статус в потребление на храни и безалкохолни. За 2010 г. той представлява 13.5% от целия разход за храна и безалкохолни.

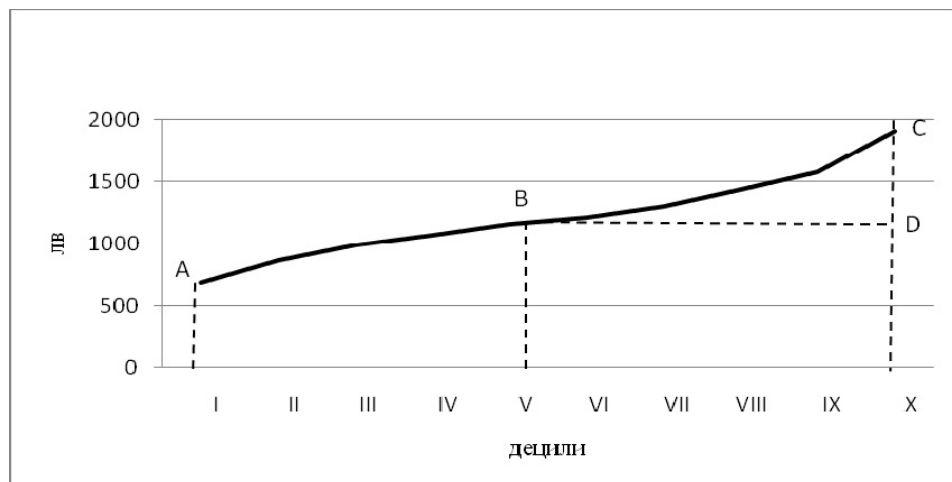
Фигура 3

Движение на статусния праг



Фигура 4

Разход за храна и безалкохолни напитки по децили на човек – 2010 г.



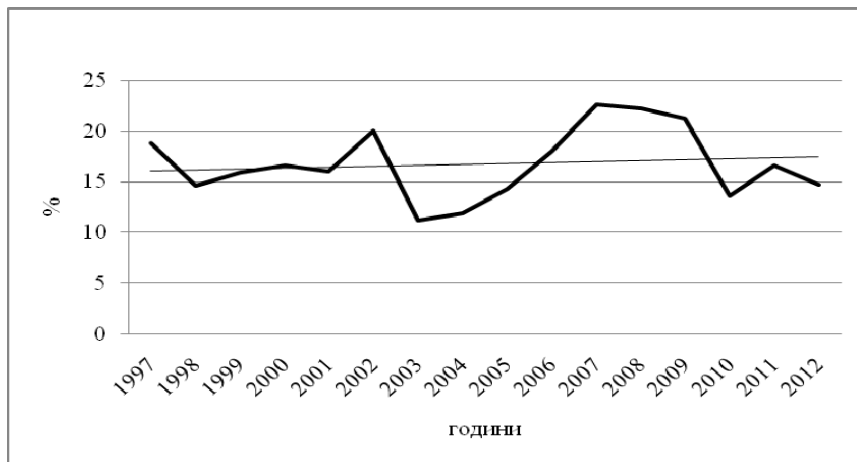
Делът на така определения годишен разход за покриване на социалния статус за периода 1997-2012 г. варира от 11.1% (2003 г.) до 22.6% (2007 г.) и бележи лека склонност за увеличаване, описана от линията на тренда (вж. фиг. 5). Пиковите в неговата линия съвпадат най-отчетливо с пиковите в линията на

годишното завишение на общия доход на човек от населението.

По същия начин може да се установи годишният дял на енергията (в калории) за същия период, чието количество е обусловено от социалния статус (вж. фиг. 6). При него тенденцията към намаляване е категорична. Пиковите в неговата линия съвпадат общо взето с пиковите в линията на разхода за покриване на социалния статус.

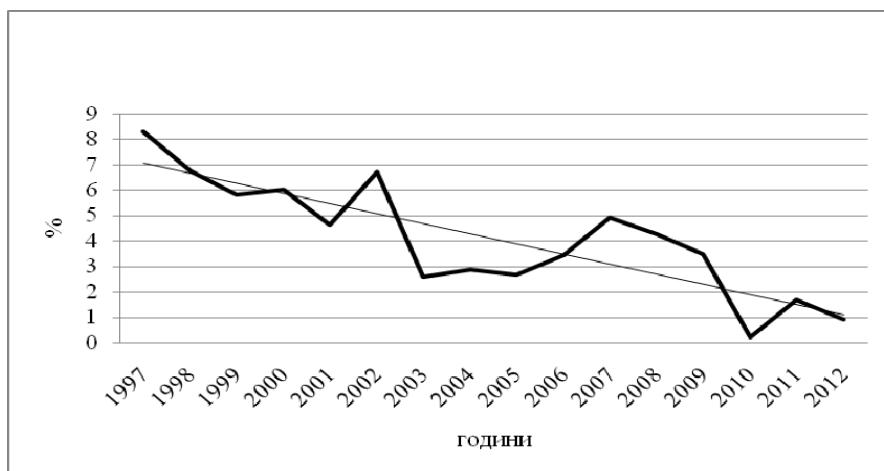
Фигура 5

Дял на разхода за социален статус



Фигура 6

Дял на енергията за социален статус



Огледално на него в обратна посока е движението на дела на потребената енергия за физиологичния статус. Но не по-слабо съществено е и движението на количеството на тази енергия, а то е, макар и към по-плавно увеличаване.

Основните изводи са поне два. Първо нагласата към преяждане у най-богатите намалява, те все по-настойчиво търсят качеството. Делът на енергията за социален статус намалява за периода поне 3 пъти. През 1997 г. потребените калории от попадналите в X децил – най-богатите, са 138.4% от средното за страната, през 2012 г. – 106.8%. Възможно обяснение може да се търси в посоката на изменение на състава на активите – от асиметричен към по-симетричен – основно по отношение на икономическия и културния капитал.

И второ: нагласата към завишаване на базовото (в случая за физиологичния статус) потребление на храни и безалкохолни е по-сериозният пазарен ефект. Той буквално може да бъде разчетен като нагласа за разширяване на пазарното търсене. А дали част от занижения дял на разходите на енергия за социален статус се трансформира за сметка на базовата енергия, е проблем за допълнително изследване.

Общите изводи от така очертаната картина са:

- 1) в страната се открояват два типа потребителско търсене на храни и безалкохолни, които генерират и два типа пазари: масов, определен тук като генериран от търсене за задоволяване на физиологичен статус и престижен, определен тук като генериран от търсене за задоволяване на социален статус. Определенията на тези пазари не абсолютизират тяхната сегментация, по-скоро те изразяват доминиращия мотив от страна на съвкупния потребител във формирането им.
- 2) тези два пазара показват устойчиви и ясни тенденции, независимо от условностите, заложили в изследователския метод. И те са:
 - престижният пазар е с нагласата да се свива и като обем, и като относителен дял, независимо от броя на участниците в него. Най-отличителният му белег са подчертано по-високите цени.

Не маловажно следствие от тази тенденция се явява перспективата за развитие на пазара на т.нар. биопродукти. Неговото разширение би било възможно едва след радикално пренастройване на цените му от сегашните им равнища – 2-3-4 пъти над масовите. В противен случай той ще остане екзотична ниша за дълго време.

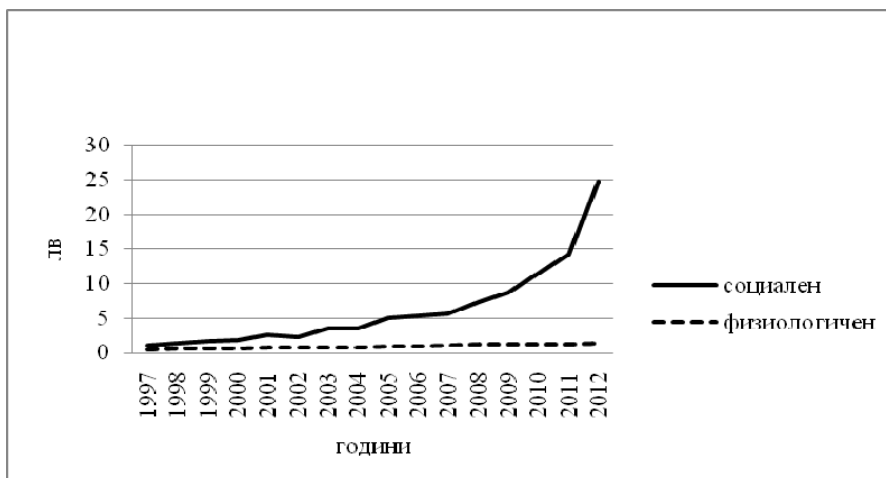
- масовият пазар е с нагласа да се разширява и като обем, и като относителен дял. Най-отличителният му белег са по-ниските цени. Явно той ще понася насищане поне в обозримо бъдеще.

Най-ясната илюстрация на разликата между двата пазара е сравнението на движението на цената на хранителната енергия на всеки от тях (вж. фиг. 7). Цената ѝ на пазара, мотивиран от социалния статус е към края на изследвания период над 18 пъти по-висока от цената на пазара, мотивиран от физиологичния статус. Но по-същественото е, че „ножицата“ между тях показва склонност за увеличаващо се „отваряне“.

- идентифицирането на масовия пазар с пазара, мотивиран от физиологичния статус, т.е. пазара на физиологичния глад може да се разглежда и като повод за изтъкване на отдалечеността на двата пазара – масов и луксозен. Съществено основание е нагласата за разширяване на обема на масовия пазар, той понася енергийно насищане (вж. фиг. 8).

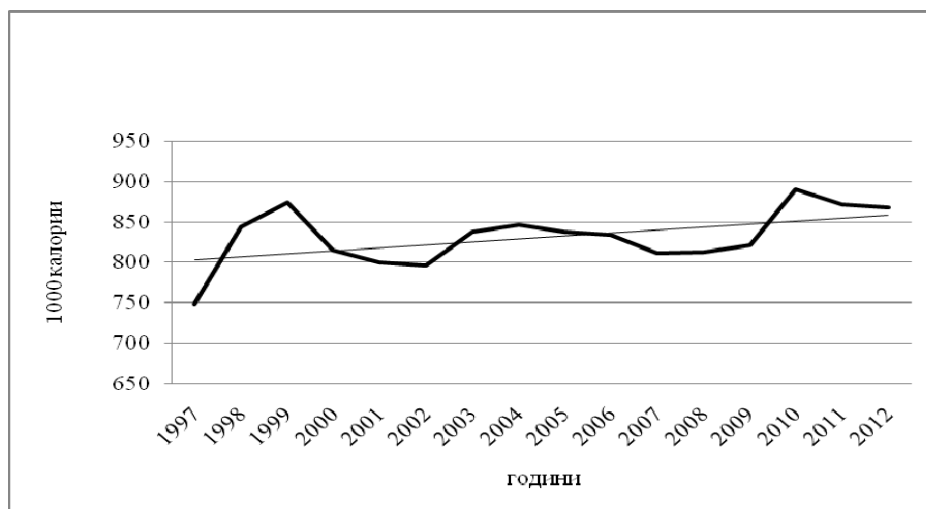
Фигура 7

Цени на хранителна енергия за социален и за физиологичен статус – лв./1000 калории



Фигура 8

Потребени калории за физиологичен статус – 100 бр./човек годишно



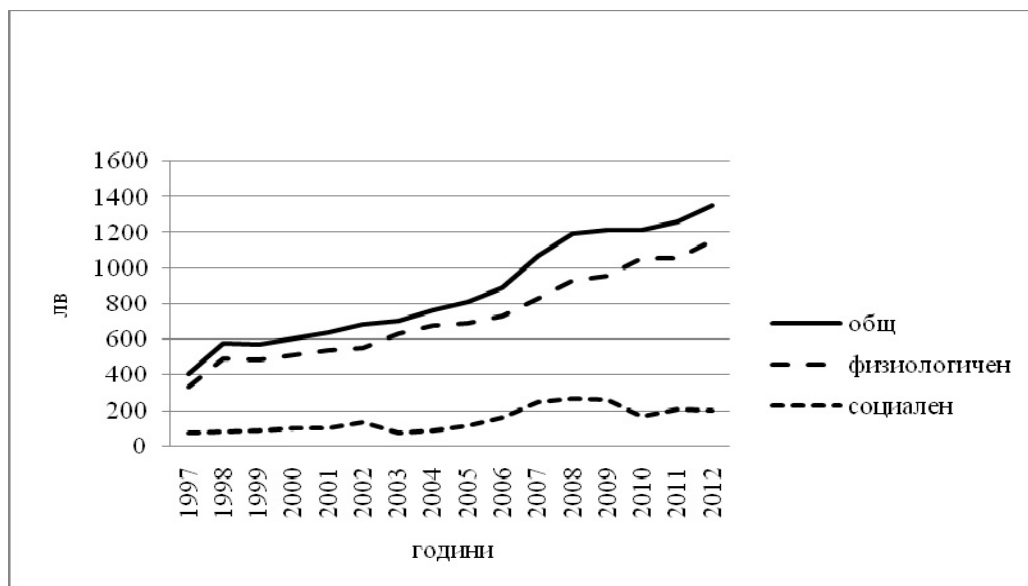
Линията на тренда на потребените калории показва склонност за нарастването им. Потреблението, мотивирано от физиологичния статус не е постигнало

насищане по отношение на обема енергия.

- независимо от изтъкнатите разлики, общото е, че двата пазара се разширяват в стойностно изражение, което се вижда от съпоставимото движение на общия разход за храна и безалкохолни напитки и на двете му съставни части (вж. фиг. 9).

Фигура 9

Общ разход за храна и безалкохолни и разходи за



Обемът на разхода за социален статус е затворен между линията на този разход и абсцисата и отговаря на обема, затворен между линията на общия разход и линията на разхода за физиологичен статус. Пазарът във фазата на физиологичния статус ще расте в стойностно изражение за сметка преимуществено на количеството продукти, пазарът във фазата на социалния статус ще расте в стойностно изражение за сметка на цените.

Съпоставянето на населението, попаднало под прага на бедност и под статусния праг на потреблението на храни и безалкохолни напитки откроява поне три особености (вж. фиг. 10):

- 1) линията на населението под статусния праг на потребление е постоянно над линията на населението под прага на бедност за периода 2005-2011 г., годините, за които Националният статистически институт поддържа данни в динамични редове по темата в страницата си в интернет към момента на изготвяне на доклада – август, 2014 г. За определяне броя на населението под статусния праг се приема, че този праг минава през средата на съответния децил.

- 2) значителна част от населението е силно подвластна на сигналите на бедността в продоволственото си поведение (2006 г., 2010 г.).
- 3) силните скокове в статусните прагове могат да се интерпретират като изява на несигурността по отношение на продоволственото потребление. Годишни отклонения, които се равняват на около 1.5 млн. души свидетелстват, че върху тези хора тегне рискът за физиологичния им статус. Преодоляването на статусния праг за другите към 2 млн. души, които са постоянно под него, изглежда проблематично за близкото бъдеще. Тези две групи са около половината от населението на страната.

Фигура 10

Население под статусния праг на потребление на храни и под прага на бедност



БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ МЕЖДУ РЕАЛНОСТТА И ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (ОСП)

Огнян Боюклиев¹

Настоящата публикация няма претенцията да обхване цялата реформа в отрасъл земеделие в нейната историческа дълбочина за 25-годишния период на промени у нас, нито цялата икономическа проблематика в дълбочина.

Опитали сме се да разгледаме само някои от основни деформации в реформата на българското земеделие, в годините на прехода.

За периода 1992-1998 г. за поземлената реформа в България са изхарчени над **400 млн. дол.** от бюджета. Това е най скъпата реформа у нас. За разлика от другите бивши социалистически страни, където поземлената реформа приключи до 1993 г., у нас тя продължи почти до 1998 г., а в съда продължава и днес. След приемането на България за пълноправен член на Европейския Съюз и прилагането на системата на **субсидиране на единица площ**, се стимулира основно зърнопроизводството и производството на технически култури, които се отглеждат на големи площи.

Участието на България в Общата Селскостопанска Политика (ОСП) на Европейския съюз доведе до:

- по първия стълб – Директни плащания 2007-2013 г. (75% от субсидията е получена от 3 700 физически и юридически лица, които помежду си са на практика 100 свързани лица);
- по втория стълб – Развитие на селските райони (същите лица са усвоили 67% от средствата).

¹ Огнян Боюклиев е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН Секция „Регионална и секторна икономика“.

Аграрната реформа като исторически път

След 1990 г. в България започна да се извършва аграрна реформа, която в началото имаше широка подкрепа в обществото. Основната политическа идея беше от една страна възстановяване правото на собственост на бившите собственици, а от друга земята да бъде собственост на тези, които я обработват.

Приетият от Великото народно събрание Закон за собствеността и ползването на земеделската земя беше компромис. От една страна, той гарантираше възстановяването на собствеността на над два милиона домакинства, повечето от които не бяха ангажирани пряко със земеделско производство, а от друга, даваше възможност на земеделските производствени структури да се реформират, за да могат да отговорят на изискванията на зараждащата се пазарна икономическа система. Предлагаше се кратък преходен период, в който всички стопански субекти можеха да обработват земеделска земя или да организират земеделско производство. Това е твърде опростеният смисъл на първата фаза на аграрната реформа – реституция на земеделската земя.

Заедно с нея, обаче, бе необходимо да се проведе втората част от реформата – създаване на пазарно ориентирани структури на земеделските производители. През 1991 г. този процес бе спрял с измененията на закона, приети в следващия редовен парламент. Върхът на волунтаристичната мисъл бе организирането на ликвидационни съвети, които трябваше в буквалния смисъл на думата да раздадат капиталите на бившите кооперативи, а те едновременно с това да продължат да произвеждат до приключване на юридическата ликвидация. Както създадените през 80-те години АПК, така и ликвидационните съвети нямат аналог в страните със сходна историческа съдба.

Икономически резултати от аграрната реформа

Избраният модел на аграрна реформа и начинът на нейното прилагане не можеха да не доведат до негативни резултати. За дванадесет години бе разрушена основната част от производствения потенциал на земеделието. През 2000 г. общият брой на притежаваните и експлоатирани трактори е 42% от общия им брой през 1990 г., на комбайните – 37%, а на сградния фонд – 38%. Годните за напояване площи са 61% от годните за напояване през 1999 г., а реално напояваните са по-малко от 3%, и т.н..

За същия период в животновъдството говедата са намалели на 37% спрямо говедата през 1990 г., овцете – на 38%, свинете – на 34%, птиците – на 45 процента.

Брой на млечните животни в България (по данни на НСИ)

Животни	1939 г.	1990 г.	2000 г.	2011 г.
Крави	564 183	605 930	429 482	387 000
Овце	6 339 639	5 006 961	1 947 000	2 120 000
Кози	545 465	366 559	821 662	1 130 000
Биволи	163 479	11 238	5 880	5 000

Източник: Данните са от „Петгодишен земеделско-стопански планъ 1942-1946” – Министерство на земеделието и държавните имоти – 1941 г.

В исторически план такова драстично намаляване на животновъдното поголовие е бивало само след продължителни войни или след тежки природни бедствия. С каква икономическа логика може да се обясни намаляването на овцете над два и половина пъти и на млечните крави със 176 хил. бр.! Как се обясняват следните факти:

Производство на някои млечни продукти (по данни на НСИ)

Млечни продукти (т)	1939 г.	1990 г.	2000 г.	2011 г.
Бяло саламурено сирене	19 259	117 488	39 230	65 300
Кашкавал	13 350	35 142	12 870	20 400
Масло	812	21 586	1 007	5 340
Прясно мляко за консумация	–	586 000	90 074	126 000

Ако например тройното намаляване на производството на бяло саламурено сирене или 20 (двадесет) пъти намалялото производство на кашкавал могат да се обяснят с ликвидирания износ за страните от бившия СССР и Близкия изток, то шесткратното намаляване на производството на мляко за прясна консумация не е нищо друго освен израз на крайната мизерия, в която живее днес българинът.

През 1998 година над 40% от обработваемата земя пустее. Ликвидирани са над 57% от трайните насаждения (43% от лозята и 59% от овощията).

България е пълноправен член на ЕС от 1 януари 2007 г. Това беше новият шанс и едновременно с това ново предизвикателство пред аграрната сфера. Стойностният обем на производството на единица стопанисвана земя е 25% от средния за ЕС-15, което, с известна условност е показателно за неефективното използване на земята като производствен фактор преди всичко поради ниските средни добиви и продуктивност. Почти същите стойности имат и показателите за производителността на труда – 27% от равнището на ЕС-15.

България е типичен пример за страна, която е бедна не защото земеделието ѝ е неразвито, а обратно, земеделието е неразвито, защото страната е бедна.

Членството на България в Европейския съюз и Общата аграрна политика (ОСП)

Членството в ЕС поставя въпроса какви са перспективите за развитие на българското селско стопанство в рамките на европейския модел на земеделие. Често се казва, особено от нашите партньори, че положителният отговор зависи преди всичко от готовността ни да реализираме потенциала на нашето земеделие в рамките, определяни от ОСП на Съюза, т.е. от способността ни да оползотворим откриващите се възможности, като посрещнем предизвикателствата на членството.

Въпросът е реални ли бяха тези възможности и преодолими ли са препятствията. Аргументираният отговор би позволил да се избегнат досегашните разочарования и да се концентрират усилията в необходимата посока.

Възможности може да се сумират в няколко пункта:

- Стабилни икономически условия за развитие на сектора. Въпросът е от особена важност, защото една от главните причини за упадъка на земеделието през последните двадесет години са значителните годишни колебания на фермерските цени, както и непоследователната секторна политика.
- Достъп за българския селскостопански и преработвателен сектор до огромен вътрешен пазар от 500 млн. потребители със силна покупателна способност.
- Наличие на целеви средства за модернизация на селското стопанство от фондовете на ЕС за развитие на селските райони. По програма САПАРД за периода 2000-2007 г. бяха усвоени по 53 млн. евро годишно, а по финансовата рамка за периода 2007-2013 г. са усвоени 1 733 млн. евро.
- Подкрепа за селското стопанство и диверсификация на стопанската дейност в т.нар. необлагодетелствани (предимно планински) райони – въпрос особено актуален за България.
- Въвеждане и постепенно увеличаване на директните плащания за селскостопанските производители за подобряване на условията за стопанска дейност.
- Институционално укрепване и подобряване на управлението с подкрепата на ЕС.

Предизвикателствата бяха не по-малко впечатляващи:

- Несравнимо по-големият вътрешен пазар означава и по-силна конкуренция. Въпреки някои сравнителни предимства: по-ниска цена на земята и на труда

и наличие на уникални условия за производство на някои продукти, в средносрочен план проблемите по отношение на конкурентоспособността са сериозни.

- Прилагането на стандартите за хранителна сигурност, за качество на продуктите и за опазване на околната среда изискваха значителни инвестиции, вкл. и за квалификация на заетите.
- Като се вземат предвид изключителния обем и сложност на регулациите чрез които се реализира ОСП, проблемът за изграждането на ефикасно функциониращи институции и държавна администрация не може да се подценява – противното би означавало неусвояване на средствата за подкрепа на земеделските производители.

Докато предизвикателствата от членството бяха и са съвсем реални, реализацията на възможностите си остава хипотетична предвид предлаганите на новите страни членки условия за присъединяване.

България изпълни общите условия за присъединяване, обявени от Европейската комисия. Споразумението, обаче, не отчете условията за развитие на земеделието в периода след 1989 г. Европейската политика в тази област, поне досега, е насочена към запазване на статуквото, което е силно неблагоприятно за страната. Твърденията, че значителните помощи за земеделието са голям успех, е без реална основа. За страната е много по-важно изравняването на условията за производство, т.е. на земеделските помощи, и премахването или предоговарянето на нивата за производство и подкрепа, отколкото обема на субсидиите. Подобна позиция на този етап би трябвало да бъде безусловен приоритет.

Основни деформации в реформата в българското земеделие в годините на прехода и до днес са:

Първо, За периода от 1992-1998 г. за поземлената реформа в България са изхарчени над **400 млн. дол.** от бюджета. Това са средства само за заплащане на изготвените планове за земеразделяне по съответния средногодишен курс на долара към лева. Към тях трябва да се прибави заплатата на над **300** чиновника, работещи в аграрното министерство по въпросите на земеразделянето, и на над **900 работещи** в поземлените комисии.

Така за осем години ние изхарчихме средства, достатъчни за замяната на физически и морално остарялата земеделска техника.

За разлика от другите бивши социалистически страни, където поземлената реформа приключи до 1993 г., у нас тя продължи почти до 1998 г., а в съда продължава и днес.

През **1944 г.** в България има **1.3 млн. собственици** на земеделска земя, разпокъсана на **12.5 млн. парчета**.

Алгоритъмът на възстановяване на поземлената собственост раздели земеделската земя на **25 млн. парцела** още преди да са завършили напълно делбите между наследниците на починалите собственици.

Това очертава среден размер на поземления парцел около **1-2 дка**.

Второ, След приемането ни за пълноправен член на Европейския Съюз и прилагането на системата на **субсидиране на единица площ**, се стимулира зърнопроизводството и производството на технически култури, които се отглеждат на големи площи.

Данните на Евростат показват, че в България 5 490 ферми (1.5% от всички) стопанисват 82% от земята и обработват средно по 672 ха.

В тях са концентрирани основните финансови ресурси – и като стойност на произведената продукция, и като размер на субсидиите, които получават.

Трето, Основните изводи за участието на България в ОСП на ЕС са:

- По I стълб – директни плащания 2007-2013 г. (75% от субсидията е получена от 3 700 физически и юридически лица, които помежду си са 100 свързани лица);
- По II стълб – развитие на селските райони (от 3 242 млн. евро са усвоени около 2 609 млн. евро, от тях 67% са усвоени от 100-те свързани лица).

Тези деформации очертаха няколко трайни тенденции за последните 20 години:

- Концентрация на земята и капитала.
- Оформяне на монопол при арендуването на земеделската земя.
- Прекъсната връзка между земеделските производители и потребителите.
- Инвазия на мултинационални търговски вериги.
- Западащо животновъдство, овощарство, зеленчукопроизводство.
- Производство на продукция с ниско ниво на добавена стойност, основно зърно и други суровини.
- Почти напълно преустановено производство на традиционни български храни.

- Липса на интегриране на земеделското производство, производството на храни с туризма като приоритетен отрасъл.

Преодоляването на деформациите и негативните тенденции е възможно единствено чрез:

Устойчиво земеделие и коопериране, основани на силно развито местно производство на храни и регионална търговия

Реализацията на този приоритет изисква:

- Подкрепа за малките и средни земеделски стопанства. Продоволствената криза показва, че регулирането на пазара в полза на малките и средни ферми е задължителна. Ние сме за реформа на ОСП, гарантираща справедлива цена на техните продукти.
- Пълна прозрачност на хранителната верига от производителя на суровината до крайния продукт в магазина.
- Национален омбудсман за малките и средните земеделски производители.
- Стриктно насочване на реформата към активните земеделски стопани. Държавите-членки следва да имат възможност да формулират и прилагат свои собствени дефиниции за това какво представлява "малък" или "активен" земеделски производител.
- Въвеждане на таван от 100 000 € на преките плащания и същия таван за проектите по мерките за фермерите по Програмата за развитие на селските райони
- Гарантиран минимален доход за дребните фермери.

Структура на ползване на земеделската земя 1990, 2009 и 2011 г.

Категория	2011		2009		1990	
	Площ (дка)	Дял от използваната земеделска площ (%)	Площ (дка)	Дял от използваната земеделска площ (%)	Площ (дка)	Дял от използваната земеделска площ (%)
Площ със селскостопанско предназначение	54865720	49.4	54901130	49.5	61590000	55.7
Използвана земеделска площ	50879480	45.8	50295850	45.3	61500000	55.6
Необработвана земя	3986240	3.6	4605280	4.1	90000	1.1
Обработваема земя	32272370	63.4	31225160	62.1	43470000	70.6
Трайни насаждения	1565740	3.1	1645360	3.3	2960000	4.8
Ливади и пасища	16783080	32.9	17190280	34.1	15160000	24.6

Източник: МЗХ, отдел „Агростатистика“-БАНСИК 2011, бр. 182 – октомври 2011 г.

Произведени количества аграрни продукти в България (1000 т)

Аграрни продукти	1990 г.	2005 г.	2013 г.	2013 г. (%) (1990 г. = 100%)
Пшеница	5 292.23	3 478.07	3 300.03	81.25
Ечемик	1 387.40	657.86	514.45	37.08
Царевица	1 221.14	1 585.70	1 785.10	146.18
Слънчогледово семе	388.56	934.86	1 329.39	342.13
Мляко	2 457.81	1 508.07	1 834.20	74.63
Месо от домашни птици	181.77	97.11	86.23	47.44
Свинско месо	408.03	74.53	81.24	19.91
Месо от едър рогат добитък	124.63	36.91	39.34	31.57
Овче и козе месо	71.13	24.43	32.32	45.44
Заешко месо	2.60	0.04	0.05	1.92
Пчелен мед	7.92	11.22	12.00	151.52
Яйца от домашни птици	138.40	97.55	81.26	58.71
Захарно цвекло	583.70	24.73	15.00	2.57
Грозде	731.38	266.18	250.10	34.20
Домати	846.08	90.68	96.31	11.38
Краставици	149.27	44.75	42.30	28.34
Патладжани	19.89	0.99	2.34	11.76
Картофи	432.74	375.46	350.00	80.88
Моркови	16.55	4.18	5.45	32.93
Зеле и др. от рода brassica	114.69	69.31	54.54	47.55
Кромид лук	88.81	24.29	20.20	22.75
Чесън	26.69	3.70	5.30	19.86
Градински грах	14.21	1.37	2.40	16.89
Гъби	6.50	1.43	1.80	27.69
Ябълки	410.92	26.13	28.23	6.87
Круши и дюли	84.57	1.38	1.90	2.25
Кайсии	50.46	10.62	11.23	22.26
Праскови и нектарини	129.73	14.83	23.00	17.73
Череша и вишни	102.13	21.4	25.23	24.70
Сливи	123.26	17.95	21.00	17.04
Ягоди	18.85	6.56	8.34	44.24
Малини и др.	4.17	3.90	4.20	100.72

Източник: FAOSTAT © FAO Statistics Division 2013 – 3 май 2014.

ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ И СОЦИАЛНИЯТ СТАТУС НА УЧЕНИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Матю Матев¹

През 2007-2008 и 2012-2013 г. в рамките на научноизследователски проекти на Института за икономически изследвания при БАН бяха проведени две анкетни проучвания сред учени, преподаватели и студенти в български ВУ и научни институти на БАН. Изследванията бяха насочени към анализ и оценка на състоянието на висшето образование и науката в България чрез използване на показатели, стандарти и нормативи, прилагани в ЕС при изграждане на икономиката на знанието.

В анкетата от 2007-2008 г., отнасяща се до състоянието на науката в България, бяха анкетирани 321 учени. От тях: 127 учени от 11 висши училища и 194 учени от 12 института на БАН. В анкетата за състоянието и перспективите пред науката проведена през 2012-2013 г. взеха участие учени от 29 институции в страната. От тях 15 са в сферата на висшето образование и 14 в системата на БАН. Общият брой анкетирани учени е 348. От тях 185 са от висшите училища и 163 от БАН (вж. табл. 1).

Таблица 1
Институции и учени, участвали в анкетните проучвания за състоянието на науката в България (2007-2008 и 2012-2013 г.) (брой)

Година	Брой институции във ВО	Учени от системата на ВО	Брой институции в БАН	Учени от системата на БАН
2007-2008	11	127	12	194
2012-2013	15	185	14	163

В изследването от 2012-2013 г. почти половината от анкетираните учени са доценти (46.4%). Главните асистенти представляват 25.9% от общия брой анкетирани, професорите – 17.7%, а асистентите – 11%. Най-голям е броят на докторите – 82%, докторите на науките са 9.5%, а без научна степен са 8.5%. Участието на мъжете и жените в проучването е балансирано. Мъжете са 53.2%, а жените – 46.8%.

¹ Матю Матев е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Макроикономика“.

От табл. 2. се вижда, че най-голямо е участието на учените във възрастовата група от 50 до 59 години – 31.9%. Това до голяма степен съответства и на възрастовата структура на учените в България. Прави впечатление ниският относителен дял на учени под 30 години. Това също е отражение на възрастовата структура на учените и същевременно е сигнал за липсата на приемственост между поколенията в науката. По-голямата част (69.3%) от учените са семейни, като с 1 дете са 47.9%, с 2 деца – 47.1% и с три деца – 3.4%.

Таблица 2

Участие на учените в анкетното проучване 2012-2013 г. според възрастта

Възрастови групи	Относителен дял (%)
Под 30 години	4.3
30-39 години	20.3
40-49 години	18.8
50-59 години	31.9
60-65 години	16.2
Над 65 години	8.4

Целта и при двете анкетни проучвания е изследване на следните основни проблеми на науката в България:

- Общо състояние на науката в България, в т.ч. и от гледна точка на финансовото осигуряване.
- Обем и структура на разходите за научни изследвания.
- Стимули за бизнеса.
- *Статуса на учения.*
- Ограничения в достъпа до научна работа

Един от основните въпроси поставени в анкетните проучвания беше свързан със социалния статус на учените в България. Анализът включва оценка на статуса от гледна точка на *заплатянето, престижността на професията на учения, оценката на обществото и възможността за професионално и интелектуално развитие.*

Резултатите и от двете анкетни проучвания недвусмислено показват, че социалния статус на учените в България е лош.

Мнозинството от анкетираните в проучването през 2007-2008 г. изразяват категорично становището, че социалният статус на учения в България е най-вече лош и много лош – общо 79.7%. Тези, които смятат, че той е добър са 19.9 и само 0.4% го определят като много добър.

Резултатите от второто изследване показват известно подобряване на социалния статус на учените, но все пак над 67.4% от анкетираните продължават да

смятат, че социалният им статус е много лош и лош (вж. фиг. 1).

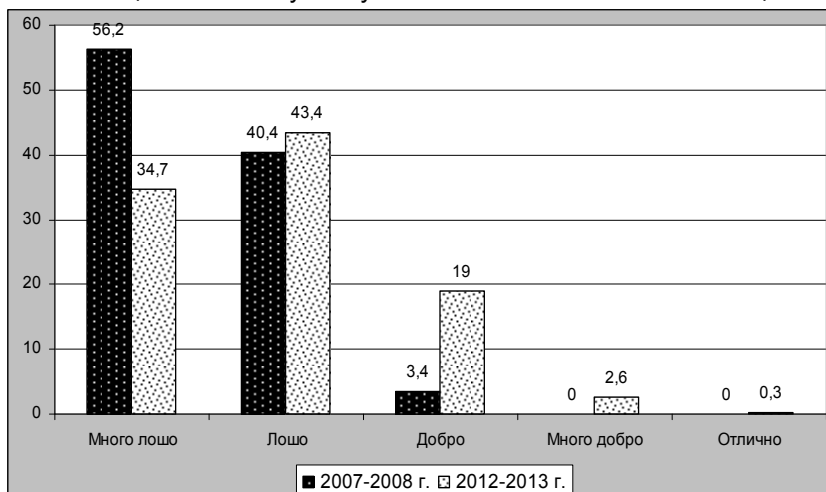
Фигура 1



Изследването за социалния статус на учения *от гледна точка на заплащането* през 2012-2013 г., в сравнение с проучването от 2007-2008 г., също отбелязва тенденция към повишаване на оценките. Докато през 2007-2008 г. 96.6% от учения са отговорили, че той е много лош и лош, то през следващото изследване оценките за много лош и лош социален статус намаляват на 78.1%, като най-значимо е увеличението на оценките, определящи социалния статус като добър – от 3.4 на 19% (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Оценка на социалния статус на учения в зависимост от заплащането (%)

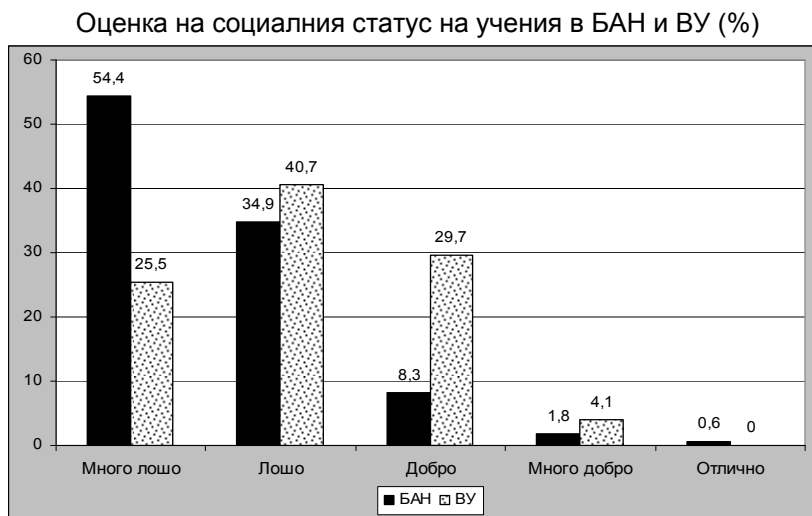


Характерна специфика на проучването от 2012-2013 г. е разликата в отговорите на учените от БАН и от ВУ по отношение социалния статус в зависимост от заплащането:

1. В БАН над 77% от учените отговарят, че той е много лош и лош.
2. Във ВУ така смятат 61% от анкетираните.
3. Особено голяма е разликата при оценката за много лошото заплащане – 34.4% при учените от БАН срещу 11.5% при учените от ВУ.
4. Също голяма е разликата при оценката на доброто заплащане 19.2% – БАН и 35.9% – ВУ.

Макар че и в двете институции заплащането е оценено като твърде незадоволително, тези резултати потвърждават становището, че учените във ВУ оценяват социалния си статус в зависимост от заплащането като по-добър от този на колегите си в БАН.

Фигура 3



В зависимост от **престижността на професията**, отговорите на учените от проучването от 2007-2008 г. са, че статусът на учения е по-скоро много лош и лош (53.1%). Добър, много добър и отличен го определят 46.9% от анкетираните.

В проучването от 2012-2013 г. оценките на учените са в посока подобряване на статуса на учения от гледна точка на престижността на професията. Вече 55.7% са на мнение, че той е по-скоро добър, много добър и отличен.

Таблица 2

Оценка на социалния статус на учените в зависимост от престижността на професията

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Много лош	13.8	10.5
Лош	39.3	33.8
Добър	37.8	45.8
Много добър	8.8	6.7
Отличен	0.3	3.2

Резултатите от изследването от 2007-2008 г. за социалния статус на учения в зависимост от **оценката на обществото** показват минимален превес на оценките за лош и много лош статус – общо 52.2% в сравнение с оценките за добър, много добър и отличен статус – общо 47.8%.

Според следващото проучване от 2012-2013 г. оценките за много лош и лош социален статус са се намалили на 43.4%, а оценките за добър, много добър и отличен социален статус са се увеличили на 56.6%. Учените споделят мнението, че през последните няколко години обществото е по-скоро позитивно настроено към учените и това се е отразило на оценките.

Таблица 3

Оценка на социалния статус на учените в зависимост от оценката на обществото

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Много лош	5.3	8.8
Лош	46.9	34.6
Добър	42.1	45.7
Много добър	5.1	9.4
Отличен	0.6	1.5

Оценката на статуса на учения в зависимост от **възможността за професионално и интелектуално развитие на личността** заслужава специално внимание. В табл. 3 е показано, че преобладаващата част от учените (65.8%) от първото проучване, са на мнение, че възможността за професионално и интелектуално развитие на личността е онова, което според тях определя техния и социален статус като добър, много добър и отличен. Тук преобладаващи са отговорите, които определят социалния статус като добър (46.8%), много добър (17.1%) и отличен (1.9%), докато тези, които го определят като лош са 30.4% и много лош – 3.8%.

В проучването от 2012-2013 г. оценките за добър, много добър и отличен нарастват на 68.5%, а за много лош и лош намаляват на 31.5%. Това може би е и основният мотивиращ фактор, който формира желанието за работа в сферата на науката, и привлекателността на професията на учен. Перспективите, които предлага научната работа за професионално и интелектуално развитие на личността, се предпочитат пред друг избор като например работа с по-високо

заплащане, но не осигуряваща подобна възможност.

Таблица 4

Оценка на социалния статус на учените в зависимост от възможността за професионално и интелектуално развитие на индивида

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Много лош	3.8	6.7
Лош	30.4	24.8
Добър	46.8	48.4
Много добър	17.1	14.5
Отличен	1.9	5.6

Съществуват редица нерешени проблеми, свързани с финансовото осигуряване на научните изследвания, нормативната уредба, материално-техническата база и социалния статус на учените. Ако при сравняване на оценките между двете анкетни проучвания по отношение на нормативната уредба и материално-техническата база на науката се забелязва известно позитивно развитие, то оценките, свързани с финансирането на науката и социалния статус на учените, показват, че нещата при тях се влошават.

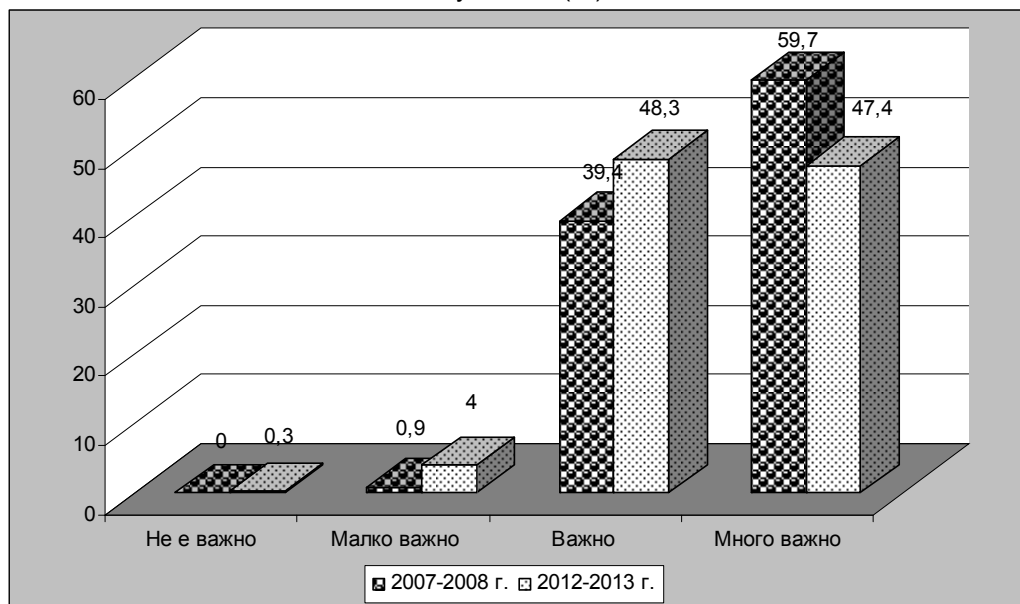
Показателни в това отношение са отговорите, свързани със социалния статус на учените. Те недвусмислено показват, че учените не са доволни от социалния си статус и най-вече от заплащането. Открояват се отговорите, че статусът е много лош и лош. Макар че относителният дял на учените, които го определят като такъв, да намалява от 96.6% в първото на 78.1% във второто изследване, все пак, мнозинството от анкетираните споделят мнението, че социалният статус на учените в зависимост от заплащането в началото на XXI век продължава да е незадоволителен. Нерешените проблеми с финансирането на науката в България и заплащането на труда на учените оказват негативно отражение върху социалния статус на учения. Недостатъчното финансово осигуряване на научните изследвания рефлектира върху формирането на ниски равнища на работната заплата, което предопределя и незадоволителния социален статус на учените.

Насоки за подобряване на социалния статус на учените

Логичното следствие от оценката на социалния статус на учения е вниманието да се насочи към *подобряване на заплащането*, като се смята, че това е основният фактор, който в най-голяма степен формира статуса на учения. В проучването от 2007-2008 г. преобладаващата част (59.7%) от анкетираните смятат, че това е много важно за подобряването на социалния статус на учените, 39.4% са на мнение, че това е важно и само 0.9% поддържат становището, че това е малко важно.

Фигура 4

Оценка на повишаването на заплащането за подобряване на социалния статус на учените (%)



В изследването от 2012-2013 г. учените, които смятат, че увеличаването на заплащането е важно за повишаването на социалния им статус са 48.3%, а тези, които го определят като много важно са 47.4%. Само 4.3% смятат, че това не е важно и малко важно, и че подобряването на заплащането няма да се отрази положително на социалния статус на учените. Но когато и в двете изследвания над 95% от анкетираните споделят, че повишаването на заплащането в науката е много важно и важно, за да се подобри социалният статус на учения, то явно към това трябва да се насочат усилията на хората, заети с управлението на научноизследователската дейност.

Заедно с повишаването на заплащането, другият важен елемент на социалния статус на учения е *повишаване престижността на професията*. В анкетата от 2007-2008 г. относителният дял на отговорилите, че това е много важно е 54.3% и важно – 40.3% (общо 94.6%). Нисък е делът на тези, които посочват, че това е малко важно – 5.1% и само 0.3%, че това не е важно.

В проучването от 2012-2013 г. картината се повтаря като общият относителен дял на тези, които смятат, че повишаването на престижността на професията на учения е важно и много важно за повишаването на социалния статус е 90.7%.

Таблица 5

Оценка на повишаването на престижността на професията за подобряване на социалния статус на учените

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Не е важно	0.3	1.2
Малко важно	5.1	8.1
Важно	40.3	46.2
Много важно	54.3	44.5

В тази насока трябва да се работи за създаване на позитивен образ на учения и неговата професия, най-вече чрез *повишаване информираността на хората* за значимостта на науката и учения за развитието на обществото. Повишаването на информираността на хората за мястото и ролята на науката и учения за повишаването на социалния статус на учения е много важно според 52.5%, и важно според 39% от анкетиранияте. Само 6.9% смятат, че това не е много важно и 1.6%, че това не е важно.

Не по-различна е картината от изследването през 2012-2013 г. Отново учените са уверени, че повишаването на информираността на хората за значението на науката в съвременния свят и дейността на учените в тази насока са от съществено значение за повишаването на социалния им статус. По-добрата информираност на обществото за ролята и мястото на науката е предпоставка за формиране на позитивни настроения по отношение на науката и нейните представители при вземане на важни за обществото решения.

Таблица 6

Оценка на повишаването на информираността на хората за подобряване на социалния статус на учените

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Не е важно	1.6	0.3
Малко важно	6.9	8.4
Важно	39.0	40.1
Много важно	52.5	51.2

Значителна част от анкетиранияте споделят, че *повишаването на мобилността на учените* също ще допринесе за подобряване на социалния им статус. Повишаването на мобилността на учените се смята за твърде важно от 31.4% от учените и важно според 50.6% от тях. Тези, които поддържат тезата, че това е малко важно и никак не е важно са съответно 15.7 и 2.2%.

Значението на мобилността за социалния статус на учените е оценено по подобен начин и в проучването от 2012-2013 г. Мобилността, като една от специфичните характеристики и възможности на учените да развиват своята дейност в съответствие с изискванията на Европейския съюз, създава предпоставки за повишаването на статуса на учените. Този момент е оценен като важен и много важен от 83% от учените.

Таблица 7

Оценка на повишаването на мобилността на учените за подобряване на социалния им статус

Оценка	Резултати от анкетно проучване 2007-2008 г. (%)	Резултати от анкетно проучване 2012-2013 г. (%)
Не е важно	2.2	2.9
Малко важно	15.7	14.0
Важно	50.6	46.6
Много важно	31.4	36.4

Анализът на отговорите сочи, че и четирите фактора (*подобряване на заплащането, повишаване престижността на професията, повишаване информираността на хората и повишаването мобилността на учените*) са от изключително значение за повишаване на социалния статус на учения. Оценките важно и много важно относно повишаването на статуса на учените при изследването от 2007-2008 г. е в диапазона от 82% – за мобилността на учените, до 99.1% за заплащането. Подобни са резултатите и от проучването, проведено през 2012-2013 г., когато повишаването на мобилността на учените се оценява като важно и много важно от 83% от анкетираните лица, а повишаването на заплащането се оценява като важно и много важно от 95.7% от учените. Това показва, че учените определят повишаването на заплащането като фактор с особено значение за подобряване на социалния им статус.

В своите свободни отговори на въпроса – как може да се подобри социалният статус на учения, анкетираните предлагат различни решения, които по своето съдържание и насоченост са твърде разнообразни, но всички те имат една цел – подобряване на социално-икономическото положение на учените в България.

Как може да се подобри социалният статус на учените?

- Чрез адекватно оценяване на ролята на науката за развитието и прогреса на обществото.
- Чрез международна интеграция и осмисляне на научните изследвания.
- Чрез контакти с други учени в същата област от ЕС и другите развити страни.
- Чрез създаване на условия за конкурентоспособност.
- Чрез интереса на бизнеса – учените трябва да създават обществено-пазарно търсени продукти.
- Чрез по-тясно свързване на науката и образованието с бизнеса.
- Чрез практическо приложение на научните изследвания.
- Въз основа на оценката на обществото.

- Като се въведе по-голяма конкуренция в университетите (за учени и студенти).
- Чрез участието в европейски проекти.
- Чрез повишаване на критериите (институционални и популярни).
- Чрез анкетиране.
- Чрез повече участие на държавата в БАН.
- При създаване на възможност за допълнителна квалификация.
- Чрез по-голяма информационна база и достъп до данни.
- Чрез създаване на условия и респект към науката и учените.
- Чрез многообхватна промяна в обществото. Тя включва свобода на медиите от корпоративни интереси и „научни“ догми в икономиката, антропологията, обществеността.
- Чрез повишаване квалификацията на учените.
- Чрез подобряване на материалната и информационната база.
- Чрез активността на самите учени и техните институти. Чрез повишаване на съвременните изисквания за съвременна наука.
- Чрез подобряване на материална обезпеченост.
- Чрез разясняване ролята на науката за развитието на обществото.
- Чрез връзка с университетите.
- Развитието на науката и образованието да се определи като основен държавен приоритет.
- Чрез включване в регистъра на държавните служители със съответни рангове.
- Чрез повишаване интелекта на управляващите държавата – подбор.
- Чрез насищане със съвременна апаратура и необходимите материали за изследвания.
- Където е възможно – организиране на срещи с бизнеса.

- Чрез преминаване към икономика, базирана на знанието.
- Чрез повече усилия за повишаване на квалификацията. Подбор на кадрите.
- Нормативна база и критерии за оценка.
- Чрез повече публичност.
- Чрез стратегия за насърчаване на заниманията с научна дейност на ниво средно образование.
- Чрез участие при съставяне на национални концепции.
- Чрез социални придобивки и облекчения.
- Чрез включване на учени при вземане на важни управленски решения в държавата и бизнеса.
- Чрез по-силна ориентация на научните изследвания към потребностите на обществото.
- Чрез участие в ръководни и консултативни органи.
- Чрез намаляване на бюрокрацията при финансиране на научни изследвания, „развързване ръцете на учените“.

ДЖЕНДЪР РАЗЛИЧИЯ В АКАДЕМИЧНАТА СФЕРА В БЪЛГАРИЯ

Алла Кирова¹

Постигането на джендър равенството, което е един от основополагащите принципи на ЕС, има съществено значение за изпълнението на главната му цел – стимулиране на икономическия растеж и конкурентоспособността, увеличаване на заетостта и засилване на социалната кохезия.

Академичната сфера генерира научноизследователската дейност, а научните изследвания и иновации се възприемат като ключов отрасъл за икономическото развитие на обединена Европа. В този контекст постигането на пълноценно и равностойно участие на жените и мъжете в различни области на науката и научни дисциплини на всички равнища на заетост в академичната сфера, както и осигуряването на равния им достъп до позициите, свързани с вземане на решения в науката и висшето образование, представляват фундаментална част от политиката на Европейската Комисия в сферата на научните изследвания и е основание за обособяване първоначално на жените в науката, а впоследствие на джендър равенството като неин задължителен обект. Постигнатото вследствие на това разнообразие пряко допринася за повишаване на креативността в науката. Затова **джендър равенството в академичните среди се третира като катализатор за научната съзидателност и компететност, които представляват основа за равностойна реализация на иновативния потенциал на жените и мъжете с оглед на един от главните приоритети на Стратегията „Европа 2020” – постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж чрез изграждане на икономика, базирана на знания и иновации.**

Изложените принципи рефлектират върху еволюирането и прилагането при реализирането на Рамкови програми за научни изследвания на **интегрирана политика за джендър равенството в науката в ЕС**. Най-актуалният основополагащ подход на тази политика се дефинира като **„Джендър и науката”** и се изразява в осигуряването на **равенство в сферата на научните изследвания с оглед потребностите и интересите на двата пола, от една страна, и изграждане на справедливо и компетентно Европейско изследователско пространство, от друга страна.**

¹ Алла Кирова е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Макроекономика”. E-mail: a.kirova@iki.bas.bg.

Оценката на джендър различията в академичната сфера у нас в рамките на научноизследователския проект на Института за икономически изследвания при БАН на тема „Висшето образование и науката в България в началото на XXI век” беше осъществена в две насоки: статистическо изследване на съответните проблемни области въз основа на официалната информация, представена в публикуваните от 2003 г. тригодишни доклади на Главна Дирекция по научни изследвания и иновации към Европейската комисия “She figures”, и анкетно проучване на джендър ситуацията в сферите на висшето образование и науката в България, проведено през 2012-2013 г. от авторите на проекта.

Резултатите от извършения статистически анализ доказват, че през първото десетилетие на XXI век **България заема достойно място на европейската карта за джендър равенството във висшето образование и науката, като е постигнат видим напредък, рефлектиращ в префокусирането на приоритетите от постигането на джендър равнопоставеност към стремежа за балансирана представителност на жените и мъжете.** Значителна част от проблемите, съществуващи в тези сфери средно в Европа и в отделните държави са практически преодолени у нас. В обобщен вид **основните изводи за положението на жените и мъжете в академичната сфера в България** са следните:

- По показателя относителен дял на жени/мъже в общия брой учени и инженери България се характеризира с абсолютен паритет в представителността на половете.
- Относителният дял на жените в общия брой изследователи в България е 48%, което е близо до пълния баланс на представителността на половете във висшето образование и науката.
- Джендър неравнопоставеността в трите икономически сектора на научноизследователската дейност в България (висше образование, държавен и частен научноизследователски сектор) е практически преодоляна.
- През последните години е налице тенденция на напускането на държавния научноизследователски сектор от страна на мъжете-изследователи, изразяваща се в намаляването на техния брой спрямо жените, като присъщият на страните-членки на ЕС проблем, свързан с привличането и задържането на младите жени в науката се обръща на 180 градуса в нашите условия и се фокусира върху мъжете-изследователи.
- Изследователската мобилност на жените и мъжете в България се характеризира с пълен паритет, което е индикатор за наличието на равни възможности на двата пола по отношение на реализирането им в Европейското и световно изследователско пространство.
- Отчетени са прояви на хоризонтална джендър сегрегация по научни направления, главно в държавния научноизследователски сектор в България,

характеризиращ се с видима сегрегация на мъжете, докато сферата на висшето образование, вкл. докторското обучение е с тенденция към постепенно преодоляване на джендър дисбаланса по този критерий.

- Разминаването в траекториите на типичната академична кариера на жените и мъжете убедително доказват наличието на вертикална сегрегация на жените, главно при преминаването към по-високи академични длъжности, сравнително ограниченото представяне в професорския състав, както и в ръководни позиции във висшето образование и науката..
- Преподавателите и учените от двата пола в България се характеризират с най-ниски в Европа възможности за професионално израстване при помладите поколения.
- При участие на жените и мъжете в Рамковите програми за научни изследвания на ЕС на всички равнища жените съставляват по-малко от една трета от съответните позиции, както ръководни, така и изпълнителски, което е далече от постигането на целевия критерий от 40% им участие. По-значително е представянето на българските жени-учени в експертни и оценителски дейности по Рамковите програми на ЕС.
- Не се наблюдава наличието на сериозен джендър дисбаланс по степен на успеваемост на жените и мъжете при кандидатстване и получаване на финансови средства за научноизследователски проекти. По размера на отпуснатите средства за финансиране на проекти на един изследовател обаче сме на едно от последните места в Европа, което ощетява изследователите от двата пола у нас.
- Най-същественият джендър дисбаланс е отчетен по отношение на мащаба на финансирането – относителният дял на жените се понижава съществено и спада под една трета от общия брой изследователи при участие в типовете проекти с висок размер на финансиране.

Резултатите от анализа позволяват да бъдат идентифицирани **три основни джендър проблема – хоризонтална сегрегация по области на науката; тенденция към напускане на държавния научноизследователски сектор от страна на мъжете; вертикална сегрегация по академични длъжности и ръководни позиции.**

Оценката на съответствието между регистрираните успехи и проблемни области и мненията на представителите на академичната общност у нас за реалното състояние на джендър баланса и на равните възможности за професионалното развитие на жените и мъжете е извършена въз основа на **данните от проведеното анкетно проучване в институтите на БАН и висшите училища в страната.** Анализът на резултатите от него и сравнението им с тези от статистическото изследване водят до следните **изводи:**

- Резултатите от двете изследвания показват значително равнище на идентичност, което определя достоверността на изведените проблемни области.
- В академичната сфера у нас е постигната относително високата степен на равнопоставеност между половете, като вижданията и оценките на анкетираните отразяват съществен прогрес в преодоляването на джендър бариерите, стереотипите и предразсъдъците.
- Не се наблюдават сериозни проблеми при съвместяването на професионалния и семейния живот на академичните служители, включително свободните отговори на респондентите отразяват преобладаващото удовлетворение от условията и възможностите за съвместяване на академичния и семейния живот. Изтъкнатата в мненията на анкетираните мъже и жени толерантност от страна на работодателите в академичната сфера обаче, без да са посочени някои реално предприемани мерки за подпомагане на служителите със семейни задължения, би могла да се определи по-скоро като морална подкрепа и липса на пречки чрез спазване на съответните законови разпоредби, което е недостатъчно постижение с оглед на редица сериозни демографски проблеми в страната. Затова е необходимо повишаването на степента на корпоративната социална отговорност на академичните институции, а също така и преодоляването на информационен дефицит относно прилаганите в европейските държави политики за подкрепа на работещите жени и мъже със семейни задължения.
- Докторантурата е сред образователно-научните сектори, характеризиращи се с липсата на прояви на джендър неравнопоставеност.
- Преподавателите и учените от двата пола са «ощетени» с оглед твърде продължителните във времево отношение траектории на академична кариера – това, наред със заплащането са двата основни фактора за наличие на хоризонтална сегрегация и конфликти между поколенията.
- Хоризонталната сегрегация се наблюдава главно по научни направления във висшето образование и по отношение на мъжете в науката.
- Регистрирани са прояви на вертикална сегрегация на жените преподаватели и учени както при академичното израстване, така и при участието им на ръководни позиции в органите на научно и административно управление.

По-нататък в доклада ще бъдат представени **две области, характеризиращи се с видими джендър различия в академичната сфера у нас.**

1. Условия за академична кариера

При отговорите на въпросите за **заеманата академична длъжност и притежаваната научна степен** равномерният характер на разпределението на анкетираните по пол в голяма степен определя достоверността на получените данни и позволява да се потвърди направения в резултат от статистическото изследване извод за **наличието на видима вертикална сегрегация при постигането на върховете на научната кариера от жените в академичните среди**. Прави впечатление същественото разминаване в броя на професорите по пол в полза на мъжете – те са 1.5 пъти повече от жените във висшето образование и близо два пъти (1.9) – в науката (фиг.1 и 2).

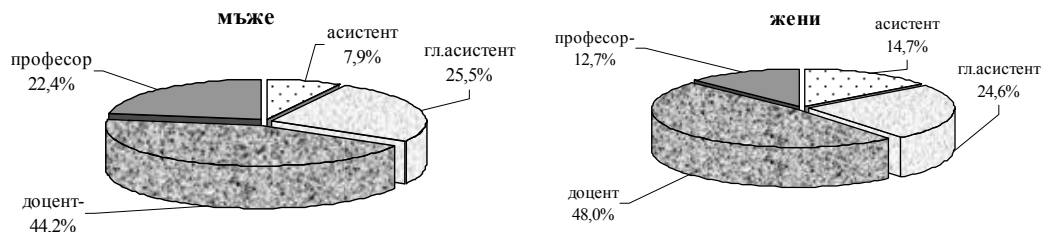
Фигура 1

Разпределение на анкетираните мъже и жени по академични длъжности във висшето образование (% от общия брой анкетирани мъже/жени)



Фигура 2

Разпределение на анкетираните мъже и жени по академични длъжности в науката (% от общия брой анкетирани мъже/жени)

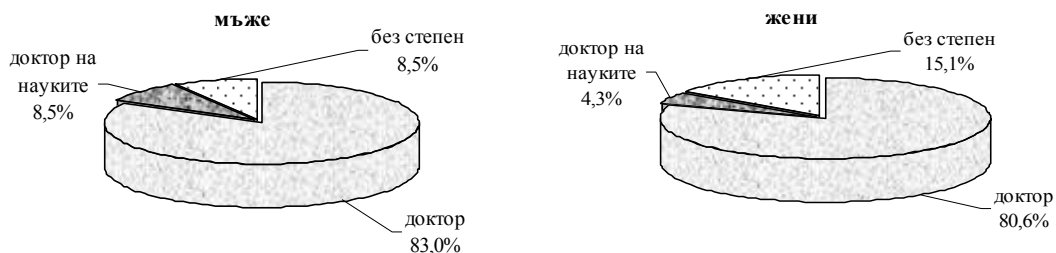


Още по-небалансирано в джендър аспект е разпределението на докторите на науките – мъжете са 1.8 пъти повече от жените във висшето образование и дори 2.8 пъти – в науката (фиг. 3 и 4).

Резултатите отразяват и по-неблагоприятните констатации за академичното израстване до най-високите позиции на жените в науката в сравнение с тези във висшето образование, което вероятно е следствие главно от влиянието на дългогодишното прилагане на различни условия и критерии за хабилитация в двете академични сфери до приемането през 2010 г. на съответния нов закон.

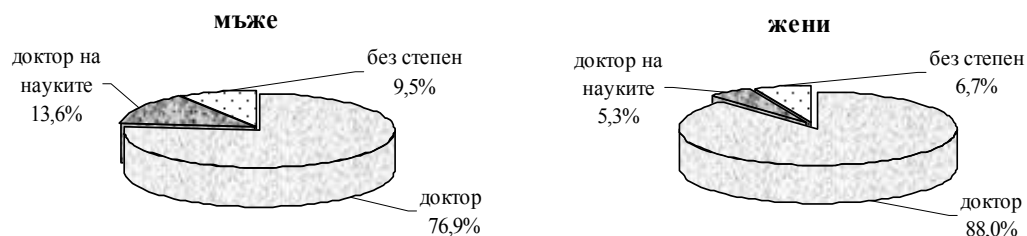
Фигура 3

Разпределение на анкетираните мъже и жени по научни степени във висшето образование (% от общия брой анкетирани мъже/жени)



Фигура 4

Разпределение на анкетираните мъже и жени по научни степени в науката (% от общия брой анкетирани мъже/жени)



С цел да се определят **траекториите и джендър различията при академичното израстване**, е извършен анализът на разпределението на мъжете и жените преподаватели и учени по академични длъжности, научни степени и възраст. С оглед различния характер на работата във висшите училища и научните организации, анализът е осъществен поотделно за двете сфери.

Сферата на науката се характеризира с бавни темпове на напредък на академичната кариера на жените и мъжете изследователи. Изчисленията показват, че във възрастовата група 30-39 г. жените-**асистенти** са 1.8 пъти повече от мъжете, а във възрастовата група 40-49 г. те са 4 пъти повече от мъжете. При академичната длъжност **главен асистент** жените са 58% от всички жени в съответната група на възраст 30-39 г. спрямо 43% от мъжете. Въпреки отчетения по-неблагоприятен „старт“ на академичната кариера на жените в сферата на научните изследвания, което се дължи преди всичко на присъщите за тази възраст семейни ангажименти, забавеното израстване в длъжност е характерно и за двата пола. Това се доказва от значителния дял на мъжете и жените главни асистенти във възрастовите групи 40-49 и дори 50-59 г. – те са съответно 55% за мъжете и 39% за жените от общия брой главни асистенти мъже/жени в двете посочени възрастови групи. Трябва да се подчертае обаче фактът, че регистрираният значително по-нисък дял на жените-

главни асистенти в общия им брой в сравнение с този на мъжете в „зрялата“ с оглед на развитието им като учени възраст отразява явно по-изявената активност на жените и стремежа им да преодолеят породеното от семейните ангажименти забавяне в напредъка на тяхната академична кариера.

Тази тенденция се наблюдава и при джендър анализа на носителите на академичната длъжност **доцент**. Във възрастовата група 40-49 г. жените са 24% от съответната група жени, докато мъжете са само 15%. При по-високите възрастови групи относителните дялове на мъжете и жените бележат тенденция към изравняване – 50% от мъжете и 46% от жените от общия брой мъже/жени доценти са на възраст 50-59 г. и по 19% – на възраст 60-65 г. Едва 4 и 3% от общия брой мъже/жени доценти са на възраст 30-39 г., което представлява своеобразен феномен за научноизследователската сфера.

Значителни джендър различия са регистрирани при академичната длъжност **професор**. Във възрастовата група 60-65 г. броят на мъжете-професори надвишава този на жените 2 пъти, а при над 65-годишните – 3 пъти, което е очевиден **индикатор за наличието на „стъкления таван“ при академичното израстване на жените**. Що се отнася до характерните за нашата практика бавни темпове на кариерния ръст на учените от двата пола, това се проявява и при анализа на относителните дялове на професорите в общия академичен състав, представен в анкетното проучване: успешно преминалите втора хабилитация са само 22% от мъжете и 13% от жените, като отново е налице изключително ниският дял на жените, достигнали висшата академична длъжност. Не без значение е фактът, че 68% от мъжете-професори и 53% от съответната група жени получават това звание след навършване на 60-годишна възраст и едва малко над една трета от професорите мъже и жени успяват да достигнат върха в академичната им кариера на възраст 50-59 г. Само две жени (и нито един мъж) от участващите в анкетното проучване учени посочват придобиването на професорското звание на възраст 40-49 г.

При анализа на анкетираните мъже и жени учени по **научна степен** се открояват слаби нагласи и на двата пола за защита на т.нар. „голяма“ докторска дисертация - от отговорилите на въпроса за притежаваната научна степен едва 14% от мъжете и само 5% от жените са със степен доктор на науките, като най-големият им брой е регистриран във възрастовата група 50-59 г., което провокира определянето на тази възраст като „апогей“ в научното развитие в нашите условия. Значително по-ниската представителност на жените сред докторите на науките – те са с две трети по-малко от мъжете, вероятно е резултат от известно самоподценяване от страна на съществена част от жените-учени вследствие регистрираните прояви на вертикална сегрегация, респ. необходимостта от полагане на значителни усилия за „пробиване“ на стъкления таван и налагане в академичната колегия. Този извод изглежда логичен с оглед представените резултати по профила научна степен, които показват принципно високата амбициозност на жените в науката: относителният дял на жените с научна степен доктор е очевидно по-висок, а делът на жените без научна степен е по-нисък от този на мъжете в общия брой жени/мъже.

Във **висшето образование** ситуацията в някои отношения е по-различна от тази в науката, но като цяло **бавното кариерно развитие и проявите на вертикална сегрегация** са характерен белег и на дадената академична сфера, което определя **двата проблема като централни общо за системата на науката и образованието**.

За разлика от научноизследователската сфера, мъжете-**асистенти** на възраст 30-39 г. са 1.3 пъти повече от жените, което означава по-високите амбиции от страна на младите жени-преподаватели относно защита на дисертационен труд в „традиционната“ за тази цел възраст. В същото време във възрастовата група 40-49 г. броят на жените-асистенти надвишава този на мъжете 4 пъти, което е индикатор за високата им аудиторна натовареност и невъзможността на отложилите най-вероятно по семейни причини старта в кариерата да отделят достатъчно време за защита и академично израстване. В съответствие с посочените тенденции жените-**главни асистенти** на възраст 30-39 г. са повече от мъжете – 52% спрямо 49% от общия брой главни асистенти жени/мъже, докато във възрастовите групи 40-49 и 50-59 г. тези стойности са в полза на мъжете – съответно 47% от мъжете и 41% от жените главни асистенти. Получените резултати отново констатираят твърде бавните темпове на израстване в академичната кариера, характерни и за двата пола, но с по-лош показател за жените в сравнение със сферата на науката.

По-неблагоприятните в кариерно отношение възможности за жените-преподаватели проличават при анализа на джендър разпределението при академичната длъжност **доцент**. За разлика от научната сфера, във възрастовата група 40-49 г. относителният дял на мъжете в общия брой мъже-доценти е по-голям от съответната група жени – 29 спрямо 23% от жените. Вероятно, хабилитирането на по-младата възраст е по-труден процес за жените в сферата на висшето образование. В същото време при по-високите възрастови групи жените започват значително да „изпреварват“ мъжете – 45% от жените-доценти са на възраст 50-59 г. и 25% - на 60-65 г., като съответните стойности при мъжете са 35 и 17%. Съществено по-висок в сравнение със сферата на науката, особено при мъжете е относителният дял на „феномените“ – 12% от мъжете и 5% от жените от общия брой мъже/жени доценти са на възраст 30-39 г.

Професорският състав във висшите училища по възраст отчита същите тенденции, както и в науката – 63% от мъжете и 55% от жените в общия брой мъже/жени професори са на възраст над 60 г., като средно само една трета от професорите от двата пола придобива тази длъжност на възраст 50-59 г. Необходимо е да се посочи лекото стесняване на джендър различията в сферата на висшето образование в сравнение с науката по абсолютния брой професори – броят на мъжете-професори надвишава този на жените 1.7 пъти. Въпреки това **резултатите отново доказват необосновано бавни темпове на академично израстване, прояви на вертикална сегрегация, както и явно застаряване на професорския състав**.

Джендър разпределението на преподавателите по **научна степен** показва, че

както и в науката, броят на защитилите „голяма“ докторска дисертация преподаватели е твърде незначителен и при двата пола (дори по-нисък от този на учените), като жените-доктори на науките са 2.2 пъти по-малко от мъжете. Различието с научноизследователската сфера се проявява при установяване на по-късната възраст за втора хабилитация на преподавателите – тя е 60-65 г. за жените и над 65 г. за мъжете.

По-неблагоприятни с оглед кариерното развитие на жените условия във висшето образование в сравнение с тези на мъжете се наблюдават при установяване на по-ниския относителен дял на жените-доктори и значително по-високия (със 7%) дял на жените без научна степен. За отбелязване е, че за разлика от науката, жените без степен във висшето образование присъстват не само в по-младите, но във всички възрастови групи, като техният брой надвишава този на мъжете във всяка възраст. Очевидно е, че наред с отчетените бавни темпове на академична кариера при двата пола и проявите на вертикална сегрегация на жените-преподаватели, последните се намират в по-неблагоприятна ситуация в сравнение със сферата на науката – кариерата им е по-трудна и забавена още през периода преди хабилитирането.

Трябва да се отбележи, че жените в академичните среди не отчитат регистрирания джендър дисбаланс и приемат установеното *status quo*, неизискващо според тях загриженост от страна на колегията или обществото. Това проличава най-ярко при анализа на мненията на учените и преподавателите по въпроса, **„съществуват ли професионални бариери за академичната кариера, свързани с половата принадлежност“**.

Както във висшето образование, така и в науката мъжете и жените показват ниска загриженост за този проблем, което намира израз в значително по-малкия в сравнение с вече анализирания въпроси брой респонденти, реагирани на поставеното запитване. Значително по-големият процент отговорили преподаватели би могъл да се тълкува като проява на по-висока степен на информираност за джендър проблематиката в сравнение с учените. В същото време в двете академични сфери категорично надделява отговорът „не“. Сред възприемащите тезата за наличието на джендър бариери за академичната кариера, три четвърти от мъжете и две трети от жените са служители във висшите училища, докато останалите са учени от БАН. Това означава, че този проблем е по-видим в сферата на висшето образование, отколкото в науката.

Извършеният анализ води до категоричния извод за **липсата на свързаните с половата принадлежност бариери за академичната кариера от страна на двата пола**. Инспирираният от поставените въпроси размисъл върху анализирания проблем, намерил израз в свободните отговори на респондентите, рефлектира в по-голямата загриженост за бариерите, породени от **„дискриминирането“ на отделни групи академични служители жени и мъже по други признаци**: генерационен проблем (научно израстване на младите кадри и застаряване на колегията); институционални бариери (късна хабилитация); принадлежност към различни с оглед перспективността и джендър композицията области на науката/дисциплини; неравностойно от

гледна точка на условията на работата участие в международни проекти; „нездрава“ конкуренция (липса на екипност и солидарност).

Същевременно в свободните отговори се открояват проявите на загриженост от страна на учените и преподавателите от двата пола към проблема, свързан с вертикалната сегрегация при представителността на половете на ръководни позиции в академичните институции: „не се насърчава кариерното развитие и израстване на учените – налице е дискриминация по пол и възраст на държавната политика в областта на науката“ (мъж-учен, 40-49 г.); „има бариери при заемане на висши ръководни постове“ (жена-преподавател, 30-39 г.); „няма жени-директори на институти и са малко тези на ръководни длъжности, съотношението академици и професори мъже-жени също е в полза на мъжете“ (жена-учен, 30-39 г.); „заемане от мъже на ръководни позиции по равнища в органите за управление на науката“ (жена-преподавател, 40-49 г.); бариерите, свързани с половата принадлежност „са присъщи не само за сферите на висшето образование, те са общи и особено проличават при професионалното израстване – и съответно – заплащането“ (жена-преподавател, 60-65 г.); „заемане на ръководни позиции по равнища в университета и органи за управление на науката - мъже“ (жена-преподавател, 40-49 г.); „известна небалансираност има по отношение представителството (участието) на жените в ръководните позиции (например жени-ректори са изключение)“ (мъж-преподавател, над 65 г.).

2. Баланс при представителността на жените и мъжете

Зададеният в анкетното проучване въпрос, **„има ли небалансираност при представителността на половете в сферата на висшето образование/науката“**, цели изясняването на мненията и наблюденията на респондентите относно наличието на прояви на хоризонтална сегрегация в академичните среди. Средно едва една четвърт от жените и близо една пета от мъжете академични служители оценяват представителността на половете в образованието и науката като небалансирана. Големият брой отговорили отрицателно мъже и жени може да се третира двукратно: като израз на наблюденията им за липсата на анализирания проблем, но също така и като проява на неинформираност за същината на поставения въпрос. И в двете академични сфери обаче отричането на проявите на хоризонтална сегрегация е характерно в по-голяма степен за мъжете-преподаватели и учени, отколкото за жените.

По-чувствително разминаване във вижданията на анкетираните в джендър аспект и по сферите на професионалната им изява проличава при анализа на отговорите на въпроса, **в полза на кой пол е наблюдаваният дисбаланс**.

В сферата на висшето образование 62% от отговорилите на този въпрос мъже и 45% от жените смятат, че той е в полза на жените, респ. 38% от мъжете и 55%

от жените – че е в полза на мъжете. Съществените различия във възгледите при двата пола са вероятно резултат от влагането на голяма доза субективизъм при оценка на това явление, както и на определящото значение на принадлежността към преподаваната научна дисциплина – „феминизирана“, „маскулинизирана“ или „балансирана“ по джендър състава на преподавателите. Същевременно в свободните отговори на тази тема както на мъжете, така и на жените проличава объркването ѝ с проблема за наличието на вертикална сегрегация на жените при заемане на ръководни позиции в науката и висшето образование, като по този начин се отговаря за наличието на небалансираност в полза на мъжете в съответния контекст, който е извън кръга на поставения въпрос. В тази връзка по-обективни са усреднените общо за мъжете и жените отговори – 54% от преподавателите от двата пола смятат, че небалансираната представителност е в полза на жените, и съответно 46% - че е в полза на мъжете. Приблизително равното разпределение на направените оценки би могло да се третира като **липса на видимите прояви на хоризонтална сегрегация във висшето образование у нас**, което в известна степен потвърждава направения в резултат от статистическия анализ извод за налагане през последните години на тенденция за постигане на почти пълен паритет в представителността на половете в тази сфера.

В **сферата на науката** видимо надделява мнението за преобладаващия дял на жените в академичния състав – при 78% от отговорилите на този въпрос мъже и 66% от жените. Тук е необходимо да се спомене, че в състава на отговорилите положително на въпроса за наличието на анализирания дисбаланс в науката 25% от мъжете са от висшите училища спрямо 75% от БАН, като при жените съотношението „се обръща“ – 54% жени от висшите училища спрямо 46% от БАН са на това мнение. Средно за двата пола в науката към тезата за свръхпредставянето на жените се придържат 72% от учените, което предполага, че тяхното мнение не е повлияно от джендър разпределението им по области на науката и е характерно за цялата сфера. Като се отчете вече посоченото смесване на понятията хоризонтална и вертикална джендър сегрегация, резултатът става още по-категоричен – **сферата на научните изследвания у нас се характеризира с тенденция за засилващото се феминизиране на науката**, което изцяло съвпада с резултатите от проведенния статистически анализ.

Недостатъчната информираност на академичните служители относно наличието на хоризонтална джендър сегрегация проличава при анализа на отговорите им на въпроса за характера на **причините, водещи до небалансираната представителност на половете във висшето образование и в науката** – в сравнение с другите въпроси от анкетната карта на него отговарят по-малко от една трета от анкетиранияте. Въпреки ниската им активност и с известна степен на условност, все пак е възможно да се направят някои изводи относно оценките на жените и мъжете за факторите, «задържащи» или «отблъскващи» представителите на всеки пол в двете академични сфери (табл. 1).

В свободните отговори преобладава мнението за наличието на дисбаланс при представителността на половете в сферите на висшето образование и науката в полза на жените: „преобладават жени-преподаватели” (жена-преподавател, 50-59 г.); „в образованието жените са повече” (жена-преподавател, 50-59 г.); „налице е ясно изразена тенденция на засилване на относителния дял на жените” (мъж-преподавател, над 65 г.); „броят (съотношението) на учените е в полза на жените” (мъж-учен, 30-39 г.); „науката е феминизирана” (жена-учен, 50-59 г.); „все повече жени работят в науката” (жена-учен, 50-59 г.).

Жена-учен смята, че „небалансираността е в зависимост от „профила на специалността”, т.е. се придържа към тезата за **наличие на хоризонтална джендър сегрегация на двата пола по научни направления/дисциплини**.

Срещат се и **единични противоположни мнения**: „не откривам небалансираност в този смисъл, нямам такива наблюдения” (жена-преподавател, 30-39 г.); „няма небалансираност, но отговарям само за хуманитарните науки” (жена-учен, 30-39 г.)

В редица свободни отговори се наблюдава **пълната липса на информираност** по анализирания проблем от страна на двата пола: „съображението е ненаучно” (жена-преподавател, 30-39 г.); „въпросът е неадекватен, баланс има само на кантара” (мъж-преподавател, 60-65 г.); „това са абсурди” (жена-учен, 60-65 г.).

Таблица 1

Оценка на причините на небалансираната представителност на половете (% от отговорилите положително на въпроса за наличието на дисбаланс мъже/жени)

Причини	Висше образование		Наука	
	Мъже	Жени	Мъже	Жени
А. Величина на заплащането за труд:				
• неадекватна	41	34	62	47
• адекватна	59	66	38	53
В. Продължителност на кариерния ръст:				
• бавна	57	49	56	52
• удовлетворителна	43	51	44	48
С. Условия на работа и работно време:				
• лоши	17	15	29	15
• приемливи	83	85	71	85
Д. Престижност на професията:				
• ниска	17	36	51	43
• удовлетворителна	83	64	49	57

При ранжиране на **причините за дисбаланса при представителността на половете в сферата на висшето образование** се вижда, че сред мненията на мъжете-преподаватели преобладава негативното отношение към бавната продължителност на кариерния ръст и на второ място – неудовлетворението им от размера на заплащането. Това са според тях факторите, водещи до резерви от страна на мъжете и до съответните наблюдавани прояви на феминизиране на тази сфера. Жените-преподаватели споделят оценката на противоположния пол

за продължителните темпове на кариерния ръст като първостепенен фактор, на второ място поставят ниската престижност на професията (мъжете категорично са удовлетворени от нейното равнище) и на трето – неудовлетворението си от заплащането на труда. Трябва да се отбележи обаче, че делът на «недоволните» жени е значително по-нисък от този на мъжете и се споделя от под 50% от тях във всички случаи. Както мъжете, така и жените са напълно удовлетворени от условията на работа и работно време, което изключва този фактор от кръга на въздействащите върху техните нагласи за работа във висшето образование. Следователно като **основна причина за слабо надделяващото мнение за свъхпредставителността на жените-преподаватели изпъкват твърде продължителните във времето възможности за професионално израстване, естествено рефлексирани в заплащането, към които жените проявяват по-голяма толерантност и степен на удовлетвореност от мъжете.**

В **науката** неадекватното заплащане води до определянето му като основен фактор за напускане на тази сфера от страна на мъжете. На второ място се посочва бавната продължителност на кариерния ръст и на трето – ниската престижност на професията, очевидно квалифицирана по този начин като резултат от съвкупното влияние на първите два фактора. Най-големият относителен дял от жените-учени са недоволни от темповете на професионално израстване и чак след него нареждат неудовлетворителното заплащане и ниската престижност на професията. Както във висшето образование, така и тук мнозинството от анкетираните мъже и жени оценяват условията на работа и работно време като напълно приемливи. В съответствие с казаното, **наблюдаваните прояви на феминизиране на науката се дължат главно на ниското заплащане, провокиращо мъжете да напускат научноизследователската работа.** По-големите относителни дялове на жените, подкрепящи позитивните оценки на анализирания фактори в сравнение с характерните за мъжете-учени, са индикатор за по-високата им търпимост към състоянието на науката на сегашния етап спрямо тази на мъжете.

Проведеният анализ води до извода за необходимостта от повишаване на степента на информираност на преподавателите и учениците по все още съществуващите джендър различия. Това изисква провеждане на съответни разяснителни кампании в академичните институции, както и по-висока чувствителност от страна на тяхното ръководство към изпълнението на съответните европейски инициативи и препоръки за постигане на джендър равенството във висшето образование и науката.

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ

Ирена Зарева¹

Висшето образование е ключов фактор за изграждане на икономика на знанието, за създаване и развитие на човешки капитал и иновационен потенциал, за икономически растеж, конкурентоспособност и социално-икономическо развитие.

Отчитайки все по-нарастващата му роля, европейските политики се обединиха за съвместни действия и обща политика в тази сфера. Началото на по-активната дейност за превръщане на европейското висше образование в по-атрактивно и конкурентно, бе положено с подписването на Болонската декларация (1999 г.).

В редица европейски документи, посветени на развитието и модернизирването на висшето образование и на ролята му в рамките на пълноценно функциониращ триъгълник на знанието, се определят основни насоки, цели и мерки за преодоляване на съществуващите предизвикателства с оглед: постигането на заложената в Стратегия „Европа 2020“² цел – достигане на 40% дял на населението на възраст 30-34 г. с висше образование; разширяването на достъпа до висше образование, особено за някои социални групи от населението; намаляването на отпадащите и незавършващи образованието си младежи; повишаването на качеството и практическата приложимост на професионалната подготовка на младите специалисти, а от тук и степента на заетост на завършилите; създаването на повече възможности за мобилност като предпоставка за по-добро обучение; подобряването на управлението и финансирането на висшето образование (в т.ч. чрез запазване на обществените инвестиции като основа за устойчивостта на системата); развитието на връзката между висше образование, научни изследвания и бизнес, и т.н.

След създаването на Европейското пространство за висше образование

¹ Ирена Зарева е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН. Изследователските ѝ интереси са в областта на човешки капитал, образование и обучение, човешки ресурси, пазар на труда, миграция и др. Автор е на множество публикации в страната и чужбина.

² Стремейки се да заеме водещи позиции в световната надпревара за знания, ЕС прие стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж – Стратегия „Европа 2020“, в която са определени и три базисни елемента за реализирането ѝ: образование, изследвания/иновации и използване на ИКТ.

усилията се насочиха към продължаване на реформите именно в тези приоритетни области с цел преодоляване на различията между страните и издигане ролята на институциите за висше образование за по-бързо и конкурентоспособно развитие на икономиката и излизане от кризата. „Висшето образование следва да бъде в основата на усилията за преодоляване на кризата – в този момент повече от всякога. Като имаме това предвид, поемаме ангажимент да осигурим възможно най-доброто ниво на обществено финансиране за висшето образование и да се възползваме от други подходящи източници като инвестиция в нашето бъдеще.“³

България като страна-членка на ЕС и участничка в Болонския процес се стреми да следва общеевропейските стратегически насоки и да реализира поставените цели.

Състояние на висшето образование в България

При настъпилите промени в системата, насочени към синхронизиране с европейските и болонските критерии и насоки за развитие, оценките за състоянието на висшето образование в България и мястото му в световното образователно пространство, международни и национални, са относително високи, но понижаващи се.

Според единствената в света класация на системите за висше образование Universitas 21 Ranking⁴, от 31-во място за 2012 г. българското висше образование заема 40-то за 2014 г. Този спад се дължи на влошаване на оценките за средствата, отделяни за висше образование (49-то място за 2014 г., като страната ни събира минимален брой точки по показателите общо разходи на един студент и разходи за научноизследователска дейност в институциите за висше образование), сътрудничеството (38-мо място, принос за което имат ниските оценки за дела на чуждестранните студенти и сътрудничеството с бизнеса; по-високо са оценени съвместните публикации с чуждестранни сътрудници) и продукта на системата (36-то място с ниски оценки, свързани с броя на университетите, включени във водещите световни класации, броя на изследователите на човек от населението и броя на техните публикации; по-високи са оценките по отношение на участието на населението във висшето образование и заетостта при висшистите). Страната ни запазва значително по-добрата си позиция само по отношение на образователната среда (9-то място),

³ Из: Комюнике от срещата на министрите, отговорни за висшето образование, в Букурещ „Да използваме потенциала си по най-добрия възможен начин: Консолидиране на Европейското пространство за висше образование“, 2012 г.

⁴ (<http://www.ehea.info/Uploads/%281%29/Bucharest%20Communique%202012%281%29.pdf>)

⁴ Класацията се прави от международната университетска мрежа Universitas 21 и Университета на Мелбърн и включва първите 50 държави от класацията на Американския научен фонд за висше образование по света. Оценката на всяка страна се определя като претеглена средна величина от четири модула – ресурси, образователна среда, сътрудничество, продукт. Всеки модул включва набор от показатели (<http://www.universitas21.com>).

която се определя от показатели като: процент на студентите от женски пол, процент на жените преподавателки във висшите училища, но с по-ниска оценка за политиката и регулаторната среда спрямо другите показатели от групата (табл. 1).

Таблица 1

Място на България в класацията Universitas 21 Ranking
(по години и групи показатели)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Общ ранг/място	31	38	40
- ресурси	43	44	49
- образователна среда	9	9	9
- сътрудничество	19	33	38
- продукт	37	37	36

В оценката на Съвета на ЕС относно образованието в България се казва: „Наличието на значителни различия между резултатите от висшето образование и търсенето на пазара на труда влошава структурната безработица и затруднява развитието на високостойностни иновационни сектори. Слабите резултати на висшето образование се обясняват с липсата на стимули за ВУЗ и със стандартите на отделните научни работници и преподаватели.”⁵

Резултатите от анкетни проучвания (осъществени от колектив от Института за икономически изследвания при БАН през 2008 и 2013 г.) сред преподаватели от българските висши училища⁶ представят мнението им за състоянието на висшето образование в България като цяло и по отделни области.

Над две трети от преподавателите (68.8% през 2013 г.) дават добра и много добра оценка на състоянието на висшето образование в страната, като не се наблюдават съществени различия в мнението им спрямо предходното изследване (67.7% през 2008 г.).

На пръв поглед, фактът, че няма промяна в оценките предполага, че за изминалия 5-годишен период между двете изследвания не са настъпили значителни изменения, които да рефлектират в отношението на академичния състав към проблемите в тази сфера. Прави впечатление обаче, подобряването на оценките по отделни области, особено за социалния статус и заплащането на преподавателите, но също и за финансовата осигуреност, материално-техническата база, политиката за развитие на висшето образование. При липсата например, на по-значително повишаване на обществените разходи за висше образование или на разработване и приемане на стратегия за неговото развитие, при все още ограничените връзки и взаимодействие между висшите училища и бизнеса, подобряването на оценките може да се обясни с по-голямо

⁵ Препоръка на Съвета относно националната програма за реформи на България за 2013 г., Брюксел, 29.05.2013 (http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/csr2013_bulgaria_bg.pdf)

⁶ Анкетните проучвания са проведени през 2007/2008 и 2012/2013 уч.г. в рамките на научноизследователски проекти на екип от учени от Института за икономически изследвания при БАН. Резултатите са публикувани във: Матев, Зарева, 2010 и Зарева, Матев, Кирова, 2014.

участие в европейски и други международни проекти и програми, които осигуряват известен финансов ресурс и мобилност на академичния състав или с промяна в критериите на преподавателите.

На фона на тази сравнително висока оценка, мнението на преподавателите за съответствието на критериите и показателите за развитие на образованието в България и в ЕС е по-неблагоприятно – 41,3% го оценяват като лошо и много лошо. Оценката им остава непроменена в периода между двете изследвания (41% през 2008 г.).

По отношение на основните показатели за съответствие между българските и европейските ВУЗ следва да се подчертае, че се понижават оценките за качеството на образователна подготовка и на преподавателския състав, повишават се тези за материално-техническата база спрямо предходното изследване (табл. 2).

Таблица 2

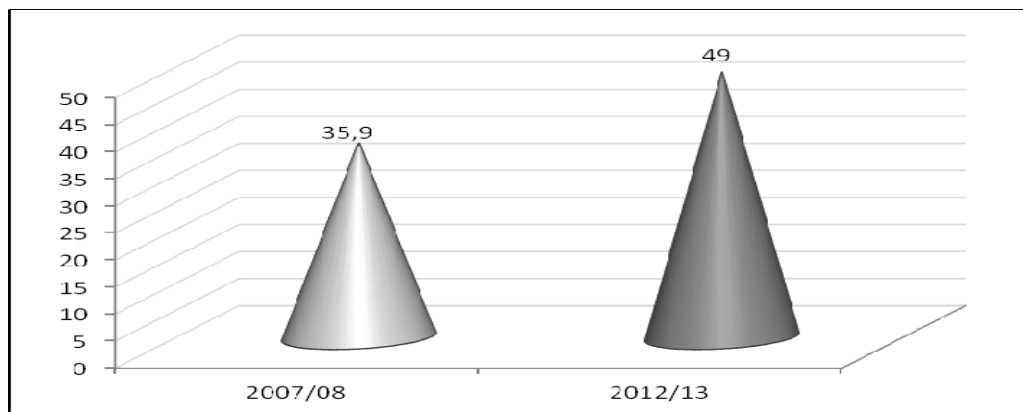
Оценки на преподавателите за степента на съответствие на българските ВУЗ на европейските по показатели – през 2007-2008 и 2012-2013 г. (%)

Показател	Ниска		Средна		Висока	
	2007/08	2012/13	2007/08	2012/13	2007/08	2012/13
Качество на образователна подготовка	2	22.6	56.6	59.6	41.4	17.9
Качество на преподавателски състав	1	7.5	39.2	63.4	59.8	29.1
Методи на преподаване	6.6	19.9	63.1	65.6	30.3	14.5
Материално-техническа база	56.6	45.9	36.9	46.9	6.6	7.2

Това е една от причините, поради които 49% от анкетираните считат, че българските висши училища не са конкурентни на европейските (при 35.9% през 2007-2008 г.) (фиг. 1).

Фигура 1

Оценка на преподавателите на конкурентността на българските ВУЗ през 2007-2008 и 2012-2013 г. (Отговор „Не са конкурентни” – %)



Българското висше образование заема сравнително добра, но влошаваща се позиция в световното образователно пространство. То все още не съответства в необходимата степен на европейските критерии и показатели, а конкурентоспособността на българските висши учебни заведения спрямо европейските в известна степен се понижава.

Основни предизвикателства пред висшето образование и фактори, които ги обуславят

Качеството на висшето образование зависи от различни фактори. От една страна, това са качеството на основното и средното образование, подборът на студентите, контролът върху учебната им дейност. От друга страна, влияние оказват образователната политика, финансовата осигуреност, нормативната база на системата. Съществено значение имат квалификацията на преподавателите, методите на преподаване, прилагането на нови технологии на обучение и учебните пособия и литература, материално-техническата база. Повишаването на качеството се определя и от контрола, който се осъществява, както вътрешен, така и външен.

По мнение на работодателите⁷ нараства броят на длъжностите, изискващи по-висока образователна степен, но те трудно намират необходимия им персонал. Едни от главните причини, изтъкнати от тях, са: несъответствие на образователните стандарти, учебното съдържание и програми с потребностите на бизнеса (39% от предприятията са посочили този отговор), формално провеждане на учебните стажове и практики (35%) и ниско качество на професионалното и висшето образование (34%). Напълно подготвени от висшите училища мениджъри, оперативни ръководители и квалифицирани работници няма. Дефицитите са, както в ключовите, така и в специализираните компетенции.

Оценката на преподавателите⁸ за качеството на висшето образование е близка до тази за общото му състояние – 68.7% го определят като добро, много добро и дори отлично. За разлика от оценката за общото състояние, тази за качеството е по-ниска спрямо *предшестващото изследване*, когато 76.9% са го оценявали като добро и много добро.

Според анкетираните, най-голям принос за такава оценка има квалификацията на преподавателите (табл. 3).

⁷ Анкетно проучване, проведено от Българска стопанска камара в рамките на проект по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" 2011 г. (<http://www.competencemap.bg/url:1kwced>).

⁸ По данни на цитираните анкетни проучвания през 2007/2008 и 2012/2013 г.

Таблица 3

Оценки на преподавателите за качеството на висшето образование през 2007-2008 и 2012-2013 г. (%)

Качество на образованието	Лошо и много лошо		Добро		Много добро и отлично	
	2007/2008	2012/2013	2007/2008	2012/2013	2007/2008	2012/2013
Като цяло, в т.ч.:	23.0	31.3	67.6	59.1	9.3	9.6
квалификация на преподавателите	6.4	8.9	58.3	63.5	35.3	27.6
методи на преподаване	18.3	21.4	65.7	60.6	16.1	18.0
учебни пособия	36.2	25.4	46.5	53.4	17.3	21.2
прилагане на нови технологии	46.8	36.9	43.3	45.9	9.9	17.2
материално-техническа база	53.5	36.0	35.6	49.1	10.9	14.9
нормативна база	35.2	33.7	53.2	56.2	11.5	10.1
контрол върху качеството	38.8	31.4	52.6	50.2	8.7	18.3

Адекватността на образователната подготовка на потребностите на икономиката е един от важните проблеми в сферата на висшето образование, свързан както с качеството му и с възможностите за реализация на пазара на младите специалисти, така и с перспективите за социално-икономическо развитие на страната.

Тъй като у нас няма стратегически национални приоритети за развитие на икономиката, трудно може да се оцени доколко образователната подготовка е адекватна на дългосрочните потребности на икономиката. По тази причина, анализът се фокусира върху съответствието между образование и търсене на пазара на труда.

Според данните от редица анкетни проучвания сред работодателите⁹, образователната подготовка на младите специалисти не отговаря в необходимата степен на потребностите на трудовия пазар. Проблеми има в теоретичното и в практическото им обучение. Учебното съдържание не е осъвременено, а обучението е с малка практическа насоченост. Няма развита система за прогнозиране на потребността от кадри. Няма дефинирана ясна визия и приоритети за развитието на висшето образование.

Мнозинството от преподавателите (57%) също смята, че степента на съответствие между образователна подготовка и потребности на трудовия пазар е ниска, а според 15% въобще няма такова съответствие. Понижение, макар и слабо, се наблюдава в оценката на академичния състав спрямо предходното

⁹ Такива са например: проучване на Българска стопанска камара в рамките на проект по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" (<http://www.vesti.bg>, 21.02.2012 г.), изследване на световната компания за човешки ресурси "Менпауър" за недостига на таланти през 2011 г. (www.dnevnik.bg, 29 юли 2011 г.), изследване на Институт "Отворено общество" за пазара на труда, успешните специалности и нуждите на бизнеса, 2012 ([www. Webcafe.bg/ld_1560462295](http://www.Webcafe.bg/ld_1560462295), dartsnews.bg/News/19541), и др.

изследване (табл. 4).

Таблица 4

Оценка на преподавателите за степента на съответствие на образователната подготовка на потребностите на пазара на труда през 2007-2008 и 2012-2013 г. (%)

	2007/2008	2012/2013
Няма съответствие	7.1	14.9
Ниска степен на съответствие	57.4	57
Има съответствие	33.7	26.6
Висока степен на съответствие	1.9	1.6

В същото време, по данни на Евростат България изостава от ЕС в подготовката на специалисти в редица съвременни области на знанието. В сравнение със средноевропейските показатели, у нас делът на обучаваните студенти е по-малък в следните области на образование: подготовка на учители и науки за образованието; хуманитарни науки и изкуство; природни науки, математика и информатика; здравеопазване и социални дейности. Завършилите висше образование в областта математика, природни и технически науки на 1000 човека от възрастовата група 20-29 г. са 13.3 за България при 17.1 средно за ЕС (2012 г.).¹⁰ Относително по-голям е делът на младежите в нашата страна, изучаващи: социални, стопански науки и право, услуги (като и в двете области делът им нараства за периода 2002-2012 г.).

Възниква въпросът доколко областите на образование, в които преобладаващо се учат българските младежи и по-ограниченото им участие в други (спрямо средноевропейското равнище) ще създадат нужните условия и осигуреност с квалифицирани специалисти за развитието на съвременни и конкурентни икономически отрасли и производства.

Проблемите с качеството и адекватността на образователната подготовка влияят върху качеството на формирация се човешки капитал, като основен фактор за бъдещото социално-икономическо развитие на страната, и върху неговото пълноценно и ефективно използване.

Друг важен кръг от проблеми в сферата на висшето образование са свързани със стратегията и политиката за развитието му, нормативната база, институционалната структура, финансовата осигуреност, академичния състав.

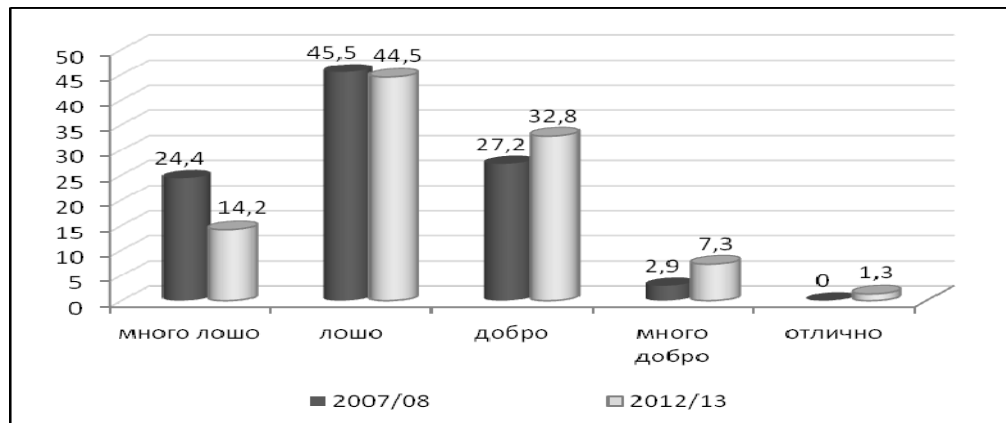
Липсата на *стратегия* за развитие на висшето образование е съществена бариера пред по-бързото преодоляване на проблемите в тази сфера. Тя създава и затруднения за постигането на по-голяма степен на адекватност, пълнота и обвързаност на нормативната уредба на системата. Въпреки известната активност през последните години от страна на държавните органи в областта на нормативната осигуреност на висшето образование, мнението на преподавателите за наличието на стратегия и политика за развитие на

¹⁰ По данни на Евростат.

образованието остава преобладаващо негативно, а повишаването на оценката спрямо предходното изследване не е много значително (фиг. 2).

Фигура 2

Оценка на преподавателите за наличието на стратегия и политика за развитие на висшето образование през 2007-2008 и през 2012-2013 г. (%)



Нормативната база на висшето образование в България, макар и в голяма степен вече адаптирана към насоките на ЕС, се характеризира с редица несъвършенства, свързани както с нейната пълнота, така и с устойчивостта, обвързаността, познаването и прилагането ѝ, в т.ч. и контрола.

Една трета от преподавателите (33.4%) дават лоша оценка на нормативната база. Преобладаващо е мнението, че необходимите нормативни актове в основни линии са налице, но те не са пълни и адекватни на съвременните потребности, не са добре обвързани помежду си и с останалата нормативна система в страната (отнасяща се до пазара на труда, финансова и данъчна система, мобилност и т.н.). Слаба е промяната, а оценките са еднозначни спрямо резултатите от предходното изследване (40.7%).

Институционалната структура на висшето образование е изправена пред проблеми, които в голяма степен са свързани с нейната ефективност и адекватност, както и с взаимодействието между отделните институции.

Над 2/3 от преподавателите (72%) оценяват институционалната уредба като добра. Много по-неблагоприятно е мнението по отношение на взаимодействието между институциите във и извън системата на образованието (съответно 48.4 и 55.6% го оценяват като лошо и много лошо). Нееднозначни са отговорите на въпроса за перспективността на уредбата, особено от гледна точка на броя на висшите училища в страната. Близо две трети от анкетираните (63.7%) считат, че този брой трябва да се намали, една трета (33.1%), че не е необходима промяна, а според 3.2% е нужно увеличение. Основните мотиви и за трите различни становища са, че е необходимо повишаване на качеството на образованието.

България изостава съществено по отношение на *финансирането* на висшето образование спрямо средноевропейското равнище. Разходите за висше образование като процент от БВП в България са около два пъти по-малки от средния за ЕС показател (0.65 и 1.27% съответно, за 2011 г.), а и намаляват след началото на кризата през 2008 г., докато в ЕС продължават да нарастват. Годишните разходи на един учащ се са около два пъти и половина по-малки от средните за ЕС (3997.9 и 9474.8 в СПС¹¹, 2011 г.). Проблемите с финансовата осигуреност оказват съществено въздействие върху конкурентоспособността на българското висше образование, качеството на образователния процес и подготовка, социалния статус и мотивацията на преподавателите, а финансовите задължения на учащите се са предпоставка за ограничаване достъпа до образование за определени групи от населението.

Едва около една трета от преподавателите (35.2%) смятат, че финансовата осигуреност на висшето образование в България е добра. Следва да се подчертае обаче, че оценката се е подобрила не малко спрямо предходното изследване (18.5%).

По отношение на източниците на финансиране, най-ниско оценяват анкетираните разходите от страна на бизнеса – 92.2% „лошо и много лошо”. Голям процент от респондентите виждат проблеми и по отношение осигуряването на средства от международни източници – 74.7% смятат, че съществуват неизползвани възможности по това направление. Преобладаващата част от академичния състав счита, че и финансирането от страна на държавата не е достатъчно (64.5%). Разходите за образование, които са относително най-добре оценени, са тези на учащите се и техните семейства.

В сравнение с предходното изследване се наблюдава повишаване на оценките за разходите на държавата (съответно 22.8 и 35.5% от анкетираните дават добра и много добра оценка) и на учащите се (37.4 и 52.1%), за сметка на понижаване на тази от страна на бизнеса (от 14.7 на 7.8% с добра оценка).

Кадровото осигуряване на системата на висшето образование е друго съществено условие за подобряване на нейната дейност и качеството на продукта ѝ. По данни на официалната статистика броят на преподавателите не се изменя значително за последните години (варира около 23 хил. души), но настъпват промени в структурата на академичния състав. Изменя се възрастовата структура – наблюдава се тенденцията на по-съществено понижаване на броя и дела на преподавателите от средните възрастови групи (35-54 г.) за сметка на повишаване тези на по-възрастните (над 55 и над 65 г.). В голяма степен тази промяна е резултат на прехода към по-високи възрастови групи на наличния преподавателски състав и забавено постъпване на млади кадри, които да ги заменят. Изменя се структурата на преподавателите и по пол. Нараства делът на жените и достига близо 48%. Тази тенденция е в съответствие с общоевропейските насоки за създаване на по-добри възможности за професионална реализация и развитие на жените. Делът на

¹¹ По данни на Евростат

преподавателите на основен трудов договор намалява за периода 2000/2001-2013/2014 г. като цяло (от 66.9 на 61.1%) и в държавните висши училища (от 71.6 на 62.8%), а се повишава в частните (от 23.4 на 47.9%).¹²

Относително стабилният брой на академичния състав и забавеният темп на постъпване на нови кадри определят отношението на преподавателите към необходимостта от промяна в броя на академичния състав – по-голямата част от анкетираните (56.7%) не смята за необходимо да има промяна, но за около 30% има нужда от увеличение, като преобладаващо е това мнение при по-младите преподавателите, както и в частните висши училища.

Важно условие за качеството на работа и мотивираността на академичния състав е неговият социален статус. Над една трета от преподавателите (35,6%) оценяват социалния си статус като лош. Сравнението с резултатите от предходното изследване показва, че оценките им са се подобрили през последните години (50.9% дават лоша оценка през 2008 г.). Основният проблем, според анкетираните, е свързан със заплащането – 61% го определят като лошо и много лошо. На второ място са поставени оценката на обществото и престижа на професията (съответно 34 и 31%). Относително по-малки са бариерите, свързани с възможностите за повишаване на квалификацията и свободното движение (мобилността) на академичния състав (26%), както и с възможностите за професионално и интелектуално развитие (18%).

По-важните проблеми, обуславящи и недостатъчната конкурентоспособност на българското висше образование могат да бъдат обобщени до: 1/намаляващо качество и относително ниска степен на практическа приложимост и адекватност на образованието на потребностите на икономиката и пазара на труда; 2/липса на стратегия и адекватна политика за развитие; 3/непълни, често изменящи се, понякога противоречиви и недостатъчно обвързани помежду си и с останалата нормативна уредба в страната нормативни актове, регулиращи дейността на висшето образование; проблеми с тяхното познаване, прилагане и спазване; 4/неефективна институционална структура и слабо партньорство между отделните институции от и извън системата на висшето образование, в т.ч. връзки с работодатели, международни структури и чуждестранни учебни заведения; 5/затруднено възпроизводство на академичния състав, недостатъчен приток на млади кадри; 6/недостатъчна финансова осигуреност, слабо заинтересован бизнес да инвестира в образование, и т.н.

Насоки за подобряване на състоянието, конкурентоспособността и качеството на висшето образование

Откритите по-важни проблеми в сферата на висшето образование в България насочват вниманието към необходимостта от повишаване на неговата *конкурентоспособност и качество* чрез целенасочени действия и политики за:

¹² По данни на НСИ (<http://www.nsi.bg>).

разработване на стратегия и постигане на обществен и политически консенсус за превръщане развитието на висшето образование и науката в национален приоритет; подобряване финансовата осигуреност – общо и по отделни източници (държавен бюджет, бизнес, международни средства); усъвършенстване на нормативната уредба с оглед новите изисквания и потребности; оптимизиране на институционалната структура и управлението; развитие на връзката висше образование-наука-бизнес и на взаимодействието между институциите; засилване на контрола на изхода на системата; подобряване на условията за развитие на академичния състав, на квалификацията и на мотивираността на преподавателите и учащите се; и други.

Поддържането на високо качество на обучението *без да се ограничава достъпът* до образование може да се постигне чрез осъществяването на горепосочените мерки, като е нужно и повишаване на качеството на основното и средното образование, усъвършенстване на критериите и обективността при оценяването на резултата, при приема и обучението на студентите, осъвременяване и развитие на формите и технологиите на обучение, и т.н.

Висшето образование е обществено и индивидуално благо и трябва да обслужва национални интереси и дългосрочни потребности на икономиката, като и кратко и средносрочни потребности на пазара на труда. *Образователната подготовка следва да съответства* на национални приоритети за развитие на икономиката, образователните профили и специалности своевременно да се актуализират, като се постави акцент върху съвременните области на знанието, да се засили практическото обучение. С оглед на това е необходимо развитие на връзките между висшите училища и държавната администрация, работодателите, научните институции, чуждестранни ВУЗ и международни институции, осъвременяване на нормативната база и разширяване на информационната осигуреност, регулярно изследване на търсенето и предлагането на трудовия пазар, и т.н.

Законовите промени, засягащи висшето образование са наложителни и трябва да са насочени към финансирането на системата, вкл. финансовото подпомагане на учащите и насърчаването на инвестициите на бизнеса в образованието, подобряването на управлението и ефективността на институционалната структура, развитието на академичния състав, разширяването на достъпа и повишаването на качеството и практическата приложимост на образованието и т.н. Необходимо е да се постигне и по-висока устойчивост на нормативната база и по-висока степен на контрол от страна на националните институции за нейното прилагане и спазване.

Броят на ВУЗ у нас, за страна като нашата, е голям, което изисква оптимизиране на *институционалната структура* на висшето образование. За осъществяването на структурни промени е необходимо усъвършенстване на системата от критерии и повишаване обективността при оценката на дейността на висшите училища. Водещият критерий трябва да е качеството и адекватността на образователна подготовка. Осъществяването на такива промени следва да гарантира разширяване на достъпа до висше образование.

За усъвършенстването на управлението е нужно постигането на оптимален баланс между държавно регулиране и автономия на ВУЗ. Академичната автономия следва да се запази, но контролът на държавата върху изхода на системата на висше образование да се засили, за да се гарантират националните интереси и да се избегнат злоупотребите.

Подобряването на *финансовата осигуреност* на висшето образование трябва да става чрез увеличаване на бюджетната субсидия, както и на дела и размера на разходите на бизнеса. Възможности за насърчаване на активността на бизнеса има в осигуряването на финансови облекчения и стимули, както и в нормативното обезпечаване на действията в тази посока. За привличането на повече средства от международни източници е необходимо създаване на подходящи условия и механизми за привличане на такива средства, подобряване на условията от страна на държавната администрация - намаляване на административните пречки и бюрокрацията, разширяване на информационната осигуреност, увеличаване на контрола при прилагане на критериите и обективността на оценките, както и по-активни действия от страна на ВУЗ в тази насока.

Подобряването на условията за развитие и на статуса на *академичния състав*, на квалификацията и на мотивираността на преподавателите, които биха подпомогнали привличането на млади кадри, трябва да е съпроводено с усъвършенстване на критериите и обективността на оценяването на резултата от тяхната дейност.

Повишаването на конкурентоспособността, качеството и адекватността на висшето образование ще съдействат за формирането на човешки капитал с по-високо качество, за повишаването на иновационния потенциал, за ускоряването на растежа и социално-икономическото развитие на страната.

Използвана литература

- Евростат (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/data/main_tables).
- Зарева, И., Матев, М., Кирова, А. (2014). Висшето образование и науката в България: икономически, социални и джандър измерения. С.: АИ „Проф. М. Дринов”.
- Комюнике от срещата на министрите в Букурещ „Да използваме потенциала си по най-добрия възможен начин: Консолидиране на Европейското пространство за висше образование”, 2012 г. (<http://www.ehea.info/Uploads/%281%29/Bucharest%20Communique%202012%281%29.pdf>).
- Матев, М., Зарева, И. (2010). Образованието и науката в България. С.: АИ „Проф. М. Дринов”. НСИ (<http://www.nsi.bg>).
- Препоръка на Съвета относно националната програма за реформи на България за 2013 г., Брюксел, 29.05.2013 (http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/csr2013_bulgaria_bg.pdf).
- Проучване на Българска стопанска камара в рамките на проект по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" (<http://www.competencemap.bg/url:1kwced>).
- Universitas 21 Ranking (<http://www.universitas21.com>).

ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ИНТЕЛИГЕНТЕН, УСТОЙЧИВ И ПРИОБЩАВАЩ РАСТЕЖ

Маргарита Филева¹

1. Кратко въведение

Процесът на тежка икономическа криза и рецесия и съпътстващата ги социално-политическа криза все още не е отшумял. Интензивно променящата се социално-икономическа и културно-политическа ситуация, сложените динамични обществени отношения, турбулентността на времето, екологичните проблеми и забързания ритъм на живот разкриват необходимостта от своевременна адаптация на образованието, за да бъде в крак с глобалните и драстични изменения на света.

В условията на всеобща икономическа и социална мимикрия проблемът за образованието изпъква все повече на преден план. Всяко забавяне и изоставане рефлектира върху останалите елементи на общественно-икономическата система и ограничава перспективата на нациите. Ето защо проблемът за образованието изисква разработването и приемането на навременни, ясни, точни, гъвкави и ефективни стратегии за неговото развитие и усъвършенстване. Търсенето на правилния път и решения за изход от тази ситуация е особено важна задача, стояща пред изследователите и практиците в настоящите условия. Стратегии за това има – такава е Стратегията “Европа 2020” и Националната програма за развитие (НПР) 2011-2015 г., разработена в нейния контекст, а преди това – Лисабонската стратегия за растеж и заетост и др., но реалността у нас все още не е променена в тази област; освен това тези стратегии днес не могат да се окачествят като работещи стратегии.

Исходна основа тук е разкриването на резерви, които образованието дава за

¹ Маргарита Филева работи като доцент, д-р в Института за икономически изследвания при БАН. Осъществява изследвания в областта на европейските и национални социални отношения, образованието и социално-икономическата култура. Има редица публикации и множество участия в научни форуми, конференции, дискусии, кръгли маси и конгреси.

решаване на редица икономически и социални проблеми в качеството му не само на сегашна, но и на бъдеща инвестиция на обществото, като реализация на основния човешки ресурс чрез знания, умения, способности и квалификации.

Добрите практики в образованието на високоразвитите страни от Европейския съюз, като Германия, Австрия, Франция, Великобритания, Холандия и т.н., отдавна са доказани и продължават да се развиват, макар и затруднени от хода на кризата. В тях има натрупан огромен исторически опит в тази сфера, както и в останалите сфери на икономиката и обществото. Сравнителните характеристики и анализи на този опит в социално-икономически аспект биха могли да допринесат за по-задълбоченото му опознаване и приложение на отделни негови елементи в рамките на Отворения метод на координация на ЕС при ползване на чуждестранните практики и при отчитане на националната идентичност. Главните, ключови моменти в относително най-новите европейски стратегии, каквато е посочената Стратегия “Европа 2020” в сферата на образованието, би следвало да се разглеждат тук, но не като статична теория, а като основа за приемане и реализиране на националните ни стратегии, в името на преодоляване на трудностите, породени от днешната социално-икономическа криза и за бъдещето на българското общество, доколкото то би могло да просъществува. Това е нова стратегия, обуславяща принципно различна икономика и социална политика, в които човешкият фактор има стратегическо място и роля за интелигентен и приобщаващ икономически и тясно свързан с него социален растеж – растеж както в количествен, така и в качествен аспект. Именно заради този изходен момент в посочената област страната ни разработи и Национална стратегия в рамките на Конвергентната програма на Европейския съюз с оглед приобщаването и хармонизирането ѝ с европейските стратегии.

В тежката понастоящем социално-икономическа и политическа действителност стоят за решаване и много нови стратегически задачи за подобряване на образователните практики, които при всяко правителство малко или много се променят.

Необходимостта от разработването на доклада се изразява в следното: през изминалите години се натрупа богат емпиричен материал, който дава представа за състоянието на образованието в България днес. Оценката за това състояние, съществуващите проблеми и очертаващите се тенденции в образователните процеси у нас будят тревоги и неодобрение в българската общественост и българската наука, която търпи същите негативни тенденции. Ето защо необходимостта от продължаване на изследванията в тази област, при това в контекста на най-важните европейски документи и стратегически решения и в условията на дълбоката социално-икономическа криза и рецесия, е повече от основателна. Насоките за излизане от нея до голяма степен биха определили и мястото и ролята на България в Европейския съюз за развитие на образованието като фактор за икономически, социален и културен просперитет.

Основните моменти в сферата на образованието, посочени в Стратегията “Европа 2020”, са:

- Количественият растеж на човешкия фактор днес;
- Качеството на човешкия фактор (ресурс, работна сила) – основен фактор за осъществяването на изискванията на Стратегията, в която именно човешкият фактор има стратегическо място и роля за интелигентен и приобщаващ икономически и свързаният с него социален и културен растеж.

Какво е мястото на страната ни (сред 27-те страни-членки) в Европейския съюз по тези показатели през 2008/2009 г.?

- По степен на образованост на младежите между 20 и 24 г. сме на 12-то място.
- По равнище на обща заетост сме на 15-то място (62.5%).
- По заетост на жените и възрастните сме на 14-то място (261%).
- По равнище на заетост по региони сме на 14-то място (7.1%) и т.н. (Владимирова, 2011, с. 15; Стратегически приоритети на българската икономика в контекста на Стратегия “Европа 2020”. Становище на ИСС, 2010).

Това е мястото ни сред 27-те страни-членки на ЕС, което все пак не е толкова зле, но пък сме на последно място по равнище на ПТ, БВП и други основни показатели на икономическо развитие. Тази тревожна констатация неизбежно поставя въпросът: защо сме на това равнище? Защо сме най-бедната страна в ЕС? И в тази връзка при сегашното положение може ли с наличните ресурси за образование да бъдем конкурентоспособни и да изведем благосъстоянието си на по-предни позиции?

За да се отговори на последния въпрос е необходимо, на *първо място*, да се проследи връзката между образованието и стратегиите за икономическо развитие на България; на *второ* – степента на адаптивност към осъществяването на непрекъснат процес на придобиване на знания и учения, т.е. учение през целия живот; на *трето* – вземането на навременни мерки за ограничаване процеса на ранно напускане на училището; *четвърто* – как се осъществява у нас връзката образование-бизнес; *пето* – каква е ролята на държавата, бизнеса и неправителствените организации (НПО) в образователната сфера и т.н.

Всички тези въпроси и стратегически изисквания се разглеждат не само от страна на съответните образователни и финансови органи като МОН, ВУЗ, МТСП, ДБ, т.е. онези, които имат пряко отношение към образованието и неговото финансиране, но и от Икономическия и Социален съвет на РБългария (ИСС), чиито становища ще бъдат разгледани по-нататък.

2. Българското образование (висше образование) в контекста на най-новата европейска Стратегия “Европа 2020”. Национална програма за развитие (НПР) и Стратегия за развитие на образованието 2020

По същество Стратегията “Европа 2020”определи основните приоритети за развитие на икономиката и обществото за многогодишен период, заедно с трите ключови двигателя за растеж – интелигентен, устойчив и приобщаващ, в т.ч., както се отбеляза, с промените в образованието. В тясно съответствие с тази стратегия у нас се извършиха редица промени в образователната политика – както в количествен, така и в качествен аспект.

През периода на предприсъединителните процеси и присъединяването на РБългария към ЕС и последващите стъпки по този процес в сферата на образованието, освен приетите основни закони в нея², бяха приети и няколко национални стратегии, планове и програми:

- Национална стратегия за въвеждане на информационно-комуникационни технологии (ИКТ) в българските училища;
- Национална стратегия за ППО;
- Стратегия за образователна интеграция на децата от етническите малцинствени групи;
- Национален план за интегриране на деца със специални образователни потребности и хронични заболявания;
- Национална програма за развитие на училищното образование и предучилищното възпитание и подготовка (2006-2015 г.), както и
- Национална стратегия за УЦЖ за периода 2008-2013 г. съобразно Меморандума на ЕС за учене през целия живот и обновената Лисабонска стратегия 2005 г.

Всички те имат главната задача да развият и усъвършенстват образователните практики у нас в съответствие, в синхрон с европейските изисквания. Въпреки това обаче, оценката за качеството на образованието като предпоставка за постигане на качествена заетост – една от ключовите стратегически цели на ЕС още според Лисабонската стратегия за постигане на икономика, основана на знанието, такова все още не е постигнато; не е достигнато и необходимото ниво на развитие на образование (вкл. на висшето образование – главен акцент в настоящия доклад) и според Стратегията “Европа 2020”.

² Закон за народната просвета (1991 г.), Закон за ВО (1995 г.), Закон за степента на образование, общообразователния минимум и учебния план (1999 г.), Закон за професионалното образование и обучение (1999 г.) и последвалите многократни изменения и допълнения към тях, Закон за развитие на Академичния състав.

Най-новите документи и решения в тази област са разработени в съответствие именно с тази Стратегия. Това проличава от Националната програма за развитие на България 2020 (НПР), в която са заложили редица решения и показатели за развитие на образованието в страната ни в условията не само на тежката икономическа и социално-политическа криза, но и на изключително влошената демографска ситуация; също така – в относително новите Становища на ИСС в сферата на образованието съобразно Стратегията “Европа 2020”.

3. Основни стратегически документи (Становища на ИСС)

1. Становище на тема “Политики за ограничаване на ранното напускане на образователната система”, прието на заседание на Пленарната сесия на ИСС на 23.03.2012 г. В него се посочва, че “ранното отпадане от училище е един изключително значим проблем не само по своите образователни, но също така и по отношение на сериозните икономически, социални и обществени последици.

Намалението на дела на ранно отпадналите от училище до нива под 10% е и един от основните приоритети на Стратегия “Европа 2020”.

Проблемът с ранното отпадане от училище е изключително значим не само по своите образователни, но също така и по своите икономически и социални последици, отразяващи се върху трудовата дейност, качеството на човешките ресурси, социалната интеграция и т.н.

2. Друго Становище на ИСС в областта на образованието е Становището по “Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за професионално образование и обучение”, прието на пленарната сесия на ИСС на 27.03.2014 г. В него се подчертава необходимостта от интензифициране на връзките между институциите на ПОО, ВО, науката и бизнеса, актуализацията на учебните програми в ПО и ВО с участие на работодателите и т.н.

3. В Становището “Приоритети и политики за усвояване на средствата от фондовете на ЕС в България през периода 2014-2020 г. (вкл. в областта на образованието)”, прието на Пленарната сесия на Съвета на 18.07.2013 г., се набляга на Оперативната програма за развитие на човешките ресурси с акценти върху инвестициите, технологичната модернизация, привличането на инвестиции и т.н.

В областта на висшето образование в България, което в случая най-много ни интересува, ИСС прие свое специално Становище, в което очерта стратегическите направления за неговото развитие:

Становище по “Проект на стратегия за развитие на висшето образование в Република България в периода 2014-2020 г.”

ИСС призова към усъвършенстване на управлението на висшето образование, чрез предоставянето на възможност на висшите училища свободно да определят своята вътрешна организационна структура и последователно да прилагат застъпения в европейските страни принцип за изборност на управленските екипи “отгоре-надолу”. Положителна стъпка за това, посочена в Стратегията, е създаването на Борд за управление (или Настоятелство) към държавните ВУ. Това е така, тъй като на днешния етап у нас съществува неадекватна на съвременните изисквания и потребности на икономиката действаща институционална структура на ВО, която включва над 50 акредитирани университети и висши училища и колежи и с цел – запазване автономията на тези частни институции, но в баланс с държавната намеса (администриране). Той предложи оптимизиране на институционалната структура и привеждането на българския (многостепенен) модел на висше образование в съответствие с изискванията на Болонската декларация (1999 г.), което ще бъде в интерес на ефективността и гъвкавостта на висшето образование.

ИСС настоява за разширяване на достъпа и участието във висшето образование (вкл. на регионално равнище), чрез подобряване на финансовото подпомагане на групите в неравностойно положение и др. Същевременно настоя и да се усъвършенства системата за кариерно развитие и активната работа с младите хора, с цел тяхното информиране и мотивирано ориентиране към потребностите на обучение на обществото, икономиката и пазара на труда.

ИСС настоява в дългосрочен аспект **ученето през целия живот** да бъде напълно интегрирано в мисията, задачите и стратегиите на висшите училища, като се развива в активно партньорство с предприятията и подготовката на съвместни учебни курсове, базирани на подхода на компетенциите. Той подкрепи политиките за създаването на непосредствена връзка между Стратегията за модернизиране на българското висше образование 2014-2020 г., целите, задачите и инициативите на Стратегията “Европа 2020”, Национална програма за развитие “България 2020” и европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020 г., като потенциални катализатори на процеса на модернизация и т.н.

Основавайки се на Стратегия “Европа 2020” за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, у нас бе приета, както неколнократно се посочи, **Национална програма за развитие “България 2020”**. Водещ приоритет в тази програма е подобряване на качеството на образованието и обучението, и качествените характеристики на работната сила. Това е в съответствие със заложените пет основни цели на Стратегия “Европа 2020” и изразяващо се в повишаване дела на населението с ВО във възрастовата група 30-34 г. до 40 на сто към 2020 г.

Какво е мястото на българското висше образование в международната класация за последните години?

Според класацията на Американския научен фонд за ВО в света, съгласно проучване на първите 50 държави в тази област, ВО в България е на 31-во

място през 2012 г. и на 38-мо място през 2013 г. в системата на това образование. Освен това, в международната класация за най-добрите университети в света няма български университет, класиран сред първите 500. Един български университет е включен в класациите, в т.ч. тази на британското издание Times Higher Education (2013) и се намира в групата, класирана на места между 600 и 700.

За мястото и ролята на ВО в България, както и за оценката на неговото състояние и конкурентоспособност днес, са проведени различни социологически изследвания от страна на МОН, НПО, ВУ от София и Пловдив и научни институти от БАН. Така например, според резултатите от анкетни проучвания сред преподаватели и студенти от български висши училища³, почти половината от анкетираните преподаватели смятат, че българските ВУ не са конкурентни на европейските (а това е значително по-голям процент спрямо първото проучване от 2007/2008 г.).

Ето и някои конкретни статистически данни от национални и международни информационни източници:

1. По отношение на кадровата осигуреност: по данни на Евростат делът на преподавателите на възраст 35-54 г. намалява от 55.3 на 45.4% за периода 2002-2011 г., а този на възрастовата група над 55 г. се увеличава от 29.1 на 39.3%. Почти незначително намалява делът на младите преподаватели под 35 г. – от 15.6 на 15.3%.

2. По отношение на лекционната дейност: делът на преподавателите на основен трудов договор намалява за периода 2000/2001 – 2012/2013 г. от 66.9 на 60.5%, главно в държавните ВУ (от 71.6 на 63.3%), докато в частните се увеличава от 23.4 на 41.4%. Това се отразява и върху качеството на преподавателската дейност, а оттук върху **качеството на образованието** и преподавания материал.

Проблемите с качеството на ВО в България са свързани и с други фактори – недоброто качество на основното и средното образование, финансовата осигуреност, законодателно-нормативната осигуреност, осъществяването на недостатъчен превантивен контрол от страна на държавата и институциите, недостатъчно осъвременените учебни програми, недобрата мотивация от страна на преподавателите, а също на студентите, недостатъчното проучване на мотивите, стимулите и интересите на образоващите се кадри и др.

Сериозни затруднения в сферата на ВО у нас съществуват и по отношение реализацията на младите специалисти, голяма част от които (висшисти) не могат да намерят реализация на пазара на труда или по съответната

³ Изследвания са реализирани от екип от Института за икономически изследвания при БАН. Резултатите от първото проучване, проведено през 2007/2008 г., са публикувани в Матев, Зарева, 2010. Резултатите от второто изследване, проведено през 2012/2013 г., са публикувани в Зарева, Матев, Кирова, 2014.

специалност. Така например, коефициентът на заетост на новозавършилите висшисти (до 3 г. след завършване на висше образование) на възраст 20-34 г. е по-малък от средноевропейския с три пункта, като през 2008 г. тези стойности са били почти еднакви. През 2012 г. коефициентът на заетост на висшистите от тази възрастова група за България е 78.5% при 87.2 през 2008 г. Средните за ЕС показатели са съответно 81.5 и 86.9%. Голям процент от младите висшисти работят на места, за които не се изисква висше образование. По данни на европейската статистика в България 30 на сто от хората с висше образование на възраст 25-34 г. работят именно на такива места при 18.1% средно за изследваните страни (2010 г.).

Тревожна е и констатацията, че делът на населението от възрастовата група 30-34 г. с ВО е значително по-малък от средноевропейското равнище. Тук България е единствената държава от ЕС, в която този процент дори намалява за периода 2009-2012 г. от 27.9 на 26.9%, докато средните за ЕС стойности нарастват и са съответно 32.2 и 35.8% (Евростат).

За последните двадесет години броят на студентите в страната бележи относително постоянна тенденция на нарастване, която от 2010 г. прекъсва. Коефициентите на записване във висшето образование обаче, се увеличават – груповите нетни коефициенти на записване в университетите и специализираните ВУ нарастват за периода 2008/2009 – 2012/2013 г. от 30.9 на 38.2% (НСИ, 2013).

В областта на **финансирането на ВО**, което е и най-важното за неговото реализиране, са налице сериозни и остри проблеми. Да вземем например следния факт: като се вземе предвид размерът на БВП на страната ни, годишните разходи на един учащ се във висшето образование у нас са над два пъти и половина по-малки от средните за ЕС за 2010 г., като за ЕС-27 са 9638.4 (СПС), а за България – 3762.7 (СПС) (Евростат).

Финансовият недостиг се определя както от недостатъчното бюджетно финансиране, така и от ограничените инвестиции от страна на бизнеса, поради ниската степен на мотивираност и финансови затруднения, от неизползваните възможности за оползотворяване на средства от международни източници. Финансовата помощ, както е известно, включва стипендии, помощи, социални облекчения, студентско кредитиране и др. У нас тази помощ за студентите е по-малка от средноевропейските – 18.2% за ЕС-27 и 11.5% за България, пак според данните на Евростат. Все още преобладаващото мнение на академичния състав и широката общественост у нас е, че по-голямо би следвало да бъде финансирането от страна на държавата (което по начало е така) за сметка на бизнеса. Но бизнесът също би трябвало да прояви по-висока активност в тази насока – така, както е в редица напреднали европейски страни – Швеция, Германия, Великобритания, Холандия, Испания, Португалия и др.

По същество ИСС счита, че липсата на ясна и точна стратегия за развитие на ВО съществено затруднява разработването на съответна законодателна база. Всички посочени дотук проблеми, констатации и оценки изискват и приемането

на Нов закон за ВО, а също усъвършенстване на Закона за развитието на академичния състав в Р България, свързан с националното признаване на академични степени и звания.

Основните проблеми, които следва да бъдат решени на национално равнище, т.е. чрез администрирането, чрез държавата, са свързани с подкрепяне на Становището на ИСС за ВО относно извода, че “трите стълба – образование, наука и иновации”, изискват повишаване ролята на държавата по отношение постепенното увеличаване на средствата за ВО с цел – достигане на средноевропейското равнище. Подобряването на финансовата осигуреност следва да се осъществява чрез създаването на по-добър баланс между трите основни източника – държавните, частните и допълнителните собствени приходи.

Проблемите, които следва да бъдат решени от ръководствата на ВУЗ, т.е. на автономно ниво, са свързани с:

- усъвършенстване и даже смяна на критериите за приемането във ВУЗ;
- актуализиране на учебните програми, за които толкова пъти се спомена;
- прилагане на нови методи, подходи и технологии в учебния процес;
- подобряване на условията за повишаване на квалификацията;
- подобряване на студентската мобилност (според изискванията на Стратегията “Европа 2020” до 2020 г. 20% от студентите в Европа трябва да участват в програми за мобилност);
- постоянен стремеж към високо качество на преподавателската работа и подобряване усвояемостта на учебните материали от страна на студентите;
- поддържането на висок интерес към преподавания материал;
- използването на интерактивни методи в учебния процес;
- усъвършенстване на творческата студентска работа;
- поддържането на благоприятен микроклимат в университетите;
- подобряване на вътрешния контрол, ред, в т.ч. счетоводен;
- правилно разпределяне на получените субсидии;
- търсенето на резерви и възможности за привличането на средства от НПО – сдружения и фондации, частни дарители и др.

От висшестоящите органи бяха направени и някои допълнителни бележки по проекта за Стратегия на ВО чрез промени в различните ѝ точки (например т. 4.2.1, отнасяща се до политиките и мерките за реализацията на конкретните цели, вкл. до насърчаване достъпа до ВУЗ), а също по отношение на предизвикателствата, свързани с демографската криза. Специално внимание се обръща върху обвързаността на проекта за Стратегия на ВО с останалите стратегически и програмни документи, като Националната стратегия за демографско развитие на населението (2012-2030 г.); Националната стратегия за учене през целия живот (2014-2020 г.), Националната стратегия за младежта (2010-2020 г.) и др. стратегии и стратегически направления за развитие на българското образование в неговата цялост.

Всички посочени изисквания, решения, документи, мерки и стратегически направления в сферата на образованието и главно в сферата на висшето образование, са изходна база за осъществяването на последователни и навременни реформи в тази изключително важна област на социално-икономическия живот.

Използвана литература

- Владимова, К. (2011). Стратегическият подход в управлението и човешкият фактор. – Панорама на труда. Списание за трудови и социални отношения, N 8-9, с. 15.
- Евростат.
- Закон за ВО (1995).
- Закон за народната просвета (1991).
- Закон за професионалното образование и обучение (1999).
- Закон за развитие на Академичния състав.
- Закон за степента на образование, общообразователния минимум и учебния план (1999).
- Зарева, И., Матев, М., Кирова, А. (2014). Висшето образование и науката в България. Икономически, социални и джандър измерения. С.: АИ "Проф. М.Дринов".
- Матев, М., Зарева, И. (2010). Образованието и науката в България. С.: АИ "Проф. М.Дринов".
- НСИ. (2013). Образование в Р България.
- Стратегически приоритети на българската икономика в контекста на Стратегия "Европа 2020". (2010). Становище на ИСС.

ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКОТО ВИШЕ УЧИЛИЩЕ ЧРЕЗ ПРИЛАГАНЕ НА МЕХАНИЗЪМ ЗА УСТОЙЧИВО АКТУАЛИЗИРАНЕ НА УЧЕБНИТЕ ПРОГРАМИ

Елизабета Вачкова¹

Един от основните ограничители на икономическия растеж е дефицитът на човешки ресурси с конкретни професионални и личностни профили, необходими за конкурентоспособността както на структуроопределящите сектори и дейности, така и за цялата икономика на България. Независимо от високата безработица, редица сектори изпитват остър недостиг на кадри. Така в софтуерната индустрия, която е двигател на икономиката на знанието и решаващ фактор за осъществяването на стратегията на Европейския съюз за интелигентен растеж, качеството на образованието и количеството на завършващите специалисти не отговаря на потребностите и пречат реализирането на потенциала ѝ за висока добавена стойност. Според изследванията на браншовите организации в сферата на информационните и комуникационните технологии (ИКТ) острият дефицит на кадри е най-голямата пречка за растежа на софтуерната индустрия. Като първа стъпка към решаването на проблемите, свързани с количеството и качеството на подготвяните специалисти с университетско образование в бранша се препоръчва актуализиране на учебните програми (BASSCOM, 2012).

Поради неадекватната квалификация на заетите и в друг бързо развиващ се структуроопределящ сектор – туризма и ресторантьорството трудно се преодолява изоставането и ниската конкурентоспособност.

В една или друга степен всички отрасли и дейности на икономиката ни изпитват сходни затруднения при осигуряването на необходимата им работна ръка.

При запазване на младежката безработица в Еврозоната на равнището на 23%, (Панорама на труда, 2014) проблемът за увеличаващата се пропаст между потребностите и очакванията на бизнеса и предлаганото качество на работната сила придобива особена острота.

¹ Елизабета Вачкова е проф. д.ик.н. в Лесотехнически университет, София, e-mail: evatchkova@ibset.eu.

Анализите на Световния икономически форум 2013-2014 г. (Global Competitiveness Report, 2014), публикувани в Доклада за глобална конкурентоспособност показват отстъпление в позицията „състояние на пазара на труда“ в България с 12 позиции, увеличаване на безработицата, включително на младежите с висше образование. Най-важният аргумент в полза на острата потребност от тематиката е отбелязаното 117 място в позиционирането на страната ни по показателя „оценка за сътрудничеството между образование и бизнес.

За решаването на тази стратегическа национална задача над 40 български висши училища (ВУ), финансирани от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ разработват проекти по актуализиране на учебните си програми в съответствие с потребностите на пазара на труда. От май 2013 година екип на факултет Стопанско управление (СУ) при Лесотехническият университет (ЛТУ), в партньорство с Изпълнителната агенция по горите (ИАГ), Браншовата камара на дървообработващата и мебелната промишленост и Българската асоциация по алтернативен туризъм реализират проект BG051PO001-3.1.07 „Актуализиране на учебните програми на специалностите във Факултет Стопанско управление на Лесотехническият университет в съответствие с изискванията на пазара на труда“ с продължителност от 18 месеца.

В статията се разглеждат подходите, принципите, методите и моделите, които се използват за изграждане на механизъм за устойчиво актуализиране на учебните програми във висшето училище в съответствие с непрекъснато променящите изисквания на деловата среда. Предмет на изследването са процесите на адаптиране и актуализиране на най-важните компоненти на учебната документация – учебните програми и учебните планове. Обект на изследването са тези документи, разработвани за целите на учебния процес във факултет Стопанско управление (ФСУ), за специалности Стопанско управление и Алтернативен туризъм (АТ) в Лесотехническият университет (ЛТУ). Основната цел на разработката е да се изгради сравнително устойчив механизъм, който да се въведе в практиката на управлението на учебните програми и планове на ФСУ. Механизмът трябва да отговаря на изискването за непрекъснато усъвършенстване и адаптиране към променящите се изисквания на деловата практика. Тази цел може да бъде конкретизирана по следния начин: повишаване на адаптивността, ефективността и балансиране на търсенето и предлагането на високо квалифицирани кадри с университетско образование на пазара на труда, чрез непрекъснато актуализиране на учебните програми във висшето училище. Разработката е предметно насочена към три индустрии, за които ЛТУ основно подготвя кадри: горско стопанство, дървообработваща и мебелна индустрия и алтернативен туризъм.

За целите на изследването учебната програма (УП) се дефинира като основна съставна част от пакета учебна документация, регламентираща учебния процес във висшето училище и най-важен компонент от учебния план на специалността.

Този документ е основен източник на информация за отделна дисциплина от

учебния план на факултет и/ или специалност, изпълняващ важни функции за всички заинтересовани от висшето училище страни: студенти, университет, преподаватели, училище, общество, бизнес, обучаващи звена във фирмите, институции за оценка на качеството на образованието, обучаващи фирми и консултантски компании и други. Структурата на учебната програма се променя във времето, тя е различна и за отделните учебни заведения и техните звена.

Общоприети задължителни компоненти на тази структура са:

- общо представяне на дисциплината;
- списък на темите, които обхваща;
- методи на преподаване и комуникация със студентите;
- препоръчителна литература.

Документът се разработва от титуляра на преподаваната дисциплина, обсъжда се и се одобрява от катедрения съвет и факултетния съвет и се предоставя на студентите. (Остава открит за дискусия въпросът за нивата на достъп до съдържанието на учебните програми и компонентите на съдържанието им, тяхната публичност, гарантирането на авторските права и правата на висшето училище върху този интелектуален продукт).

Бегло сравнение на доминиращата практика във водещите университети в света и българските показва съществени различия, едно от основните сред които е степента на подробност на документа. Учебните програми тип „силабус“ – с най-детайлни описания на целите на всяко занятие (вкл. знанията, уменията и компетентностите, които то формира), специфичните методи на обучение, които се използват, времетраенето на деловите игри и дискусии, точните инструкции за студенти и преподаватели и богатите списъци на литературни източници (минимум 5 по тема) са отличителна черта на чуждите програми и липсващи характеристики на българските.

Могат да бъдат приведени следните главни аргументи в ползата на богатите и подробни учебни програми тип „силабус“, които:

- доказват по неоспорим начин компетентността на преподавателя и демонстрират степента му на готовност за навлизане в дълбочина и ширина на проблематиката, както и уменията му да коментира проблема от различни гледни точки и да оперира с различни подходи и методи към него;
- помагат на студента да осмисли от различни позиции поднесената информация и да използва различни методи за анализ;
- могат да служат за по-ефективно навлизане в проблематиката на нови преподаватели по дисциплината, асистенти и практиканти;

- помагат за детайлното обсъждане на преподаваната дисциплина от бизнеса и всички заинтересовани групи и улесняват адаптирането и актуализирането ѝ.

Изброените аргументи подчертават необходимостта от трансформиране на съществуващите учебни програми в такива тип „силабус“ и постепенното им масово внедряване в практиката на висшето училище в България.

По силата на своята многофункционалност учебната програма има специфично значение за всяка от следните заинтересована групи:

1. Студентите – източник е на информация за избор на специалност; запознава ги със съдържанието на дисциплината и методите на работа;
2. Университета – допринася за по-добрия облик на висшето училище и подобрява конкурентната му позиция;
3. Преподавателите – атестат е за квалификацията им и източник на информация за качеството на преподаването на дисциплината;
4. Средното училище – ориентир е за подготовката за кандидатстване във ВУ по съответната дисциплина / или близки по съдържание/ в средния курс;
5. Обществото – показател е за адекватността на висшето образование на актуалните изисквания на професиите и специалностите;
6. Бизнеса – представлява база за диалог, за уточняване на взаимните очаквания, за намаляване на пропастта между търсените и предлаганите знания, умения и компетентности;
7. Обучаващите фирми – предоставя възможност за сравнимост и съпоставимост с преподавания материал във ВУ и за надграждане, задълбочаване и разширяване на тематиката на фирменото обучение;
8. Обучаващите звена във фирмите – източник е на информация за определяне на нуждите от обучение и подготовка и преквалификация на заетите;
9. Институциите за оценка и акредитация на образованието – представлява един от основните обекти на оценяването;
10. Консултантските компании – важен източник е на информация за подготовката на специалисти, подлежащи на кариерно развитие, обучение и преквалификация.

Всяка от заинтересованите групи изпитва необходимост от по-качествени програми, отговарящи на съвременните изисквания, гъвкави, адаптивни и

адекватни, което прави непрекъснато им усъвършенстване критично важно.

На настоящия етап от изследването са идентифицирани следните основни направления на усъвършенстване² на учебните програми, които с течение на времето ще се обогатяват, осмислят, аргументират и разширяват:

- Подобряване на формата и структурата на програмите, следвайки най-добрите световни практики (тип „силабус“);
- Включване на теми, отразяващи най-новите достижения на науката;
- Перманентно следене на потребностите на бизнеса и адаптиране на съдържанието и методите на преподаване към тях;
- Следене на стандартите за професионална компетентност в съответните области и хармонизирането на учебните програми с техните изисквания;
- Ежегодно обновяване на литературните източници;
- Използване на новите информационни технологии в процеса на разработването, оценяването и актуализирането на УП;
- Поддържането на публичен интерес и публичен диалог за учебните програми.

Концепцията, водеща процеса на актуализирането цели постигането на баланс между фундаменталните дисциплини, изграждащи базисната компетентност на обучаемите, специализираните дисциплини, формиращи професионални знания и умения, отговарящи на изискванията на професионални стандарти и дисциплини и теми, изграждащи социални компетентности (комуникативност, умения за учене и други “меки” умения).

Съгласно изискванията на стратегическия подход в работата се спазва последователността – анализ на външната и вътрешно организационната среда, анализ на целите, анализ на ресурсите и формулиране на стратегическите инструменти. Системният подход налага изследване на ефекта от промяна във всеки елемент от системата върху останалите елементи. Прилагането на контингентния подход предполага максимално отчитане на спецификата на ситуацията и подбиране на методи, адекватни на нейните уникални характеристики.

Съвкупността от методи, които се използват в изследователския процес може да бъде условно разпределена по групи според последователността и съдържанието на планираните проектни дейности:

² Необходимо уточнение – стремежът е към запазване на добър баланс между дисциплини и теми, формиращи фундаментални и сравнително устойчиви знания и умения и актуални такива, като грижливо следва да се отбягват самоцелните и необосновани промени.

Дейност 1: *Проучване сред работодателите на потребностите на бизнеса от специфични знания и умения* – проведени са множество посещения при работодатели, анкетни проучвания за мненията на работодателите, анкетни проучвания за мненията на студентите (сред които особена тежест имат работещите студенти в избраните три области), интервюта, дискусии, мозъчна атака, анализи на секторни компетентностни модели и други.

Дейност 2: *Проучване на професионалните стандарти в приоритетните за ФСУ икономически сектори:* използвани са сравнителен анализ, анализи на професионални стандарти, GAP анализ и критичен анализ.

Дейност 3: *Анализ на текущото състояние на учебния процес на ФСУ:* осъществени са сравнителни анализи на критериите на Европейската и Националната квалификационни рамки; анализи на квалификационните характеристики на специалности Стопанско управление и Алтернативен туризъм, преподавани във ФСУ на ЛТУ, SWOT анализ на действащите програми, NAP анализ; сравнителни анализи на резултатите от български и международни проучвания в областта; проведено е анкетиране на преподавателите от факултета.

Дейност 4: *Въвеждане на образователни иновации в специалностите на ФСУ:* анализирани са резултатите от проучванията, конструирани са и са апробирани модели за адаптиране, използвани са техниките на управление на промяната.

Дейност 5: *Пилотно тестване и поетапно внедряване на актуализираните програми:* организирани са активни комуникации с всички заинтересовани групи под формата на презентации, срещи, семинари и дискусии във фокусни групи, проведен е критичен анализ на резултатите от анкетни проучвания на преподаватели и студенти.

Дейност 6: *Създаване на Консултативен съвет с представители на ЛТУ, бизнеса и научните институции* – като резултат на активните комуникации с работодатели е съставен списък от специалисти, които ще обсъждат периодично актуализираните програми и ще поддържат информираността на висшето училище от потребностите на бизнеса.

Дейност 7: *Определяне на схема за устойчиво сътрудничество между заинтересованите страни:* изграден е седем стъпков модел за устойчива актуализация на учебна програма, представен на с. 9.

За първи път от създаването си през 2013 година ФСУ осъществява толкова многобройни и активни контакти с бизнеса. Много от посетените фирми и работодатели също така за първи път приемаха представители на академичната общност. Към края на месец август 2014 г. за реализиране на горе изброените дейности са проведени: 21 бизнес посещения и срещи при работодатели с 281 участника три партньорски срещи с представителите на трите индустрии (70 души), три срещи със студентите от двете специалности – Стопанско управление и Алтернативен туризъм (45 души), анализирани са и са и

представени на партньорите действащите учебни планове и учебни програми, проведено е анкетно проучване на сред преподавателите (32 души) и проучване на мнението на 176 работодателя в трите отрасли (43 – туризъм, 68 – дървообработване и мебели и 65 – гори), одобрен е модел за устойчиво актуализиране на учебните програми.

От гледна точка на полезността за процеса на актуализирането от особено голяма важност са резултатите от посещенията на студенти и преподаватели при работодателите. Беседите, проведени при утвърдени на международния пазар български производители, споделянето на опит от водещи дългогодишни мениджъри в туризма, демонстрациите на иновативни туристически продукти и обекти, въвеждането в процесите на успешното управление на дейностите в общините и други, осъществявани в рамките на проекта предизвикваха огромен интерес у студентите и оставяха дълбоки впечатления и у двете страни. Студентите демонстрираха знания, уточняваха перспективите на дейностите, изказваха оригинални мнения, задаваха свободно въпроси. Работодателите предлагаха стажове, практики, конкретна заетост, желание за продължаващо сътрудничество с университета. На практика успешно бяха „стопени ледовете“ между бизнес и висше образование, за които толкова много се пише и толкова малко се прави у нас. В резултат на тези посещения и работодателски срещи ФСУ за няколко месеца изгради мрежа от стратегически контакти, които ще бъдат използвани за целите не само на актуализирането на програмите, но и за модернизирането на образователния процес чрез все по-тясно сътрудничество с деловите среди.

Най-важните резултати за изграждането на механизъм за устойчива актуализация на учебните програми, получени от сравнителните проучвания и анкетирането на работодателите могат да бъдат обобщени в няколко групи.

Първо: В обществото се изостря конфликта между бизнеса и университетите по повод адекватността на изгражданите знания, умения и компетентности във ВУ. Според изследване на Българската стопанска камера (БСК, 2014) 77% от фирмите – членове не са доволни от подготовката на студентите в нашите университети. Феноменът, обаче, не е само български. Най-широко разпространеното несъответствие между образователните програми във ВУ и изискванията на съвременните работодатели е дефицитът на подготовка по поведенчески умения – проактивност, решаване на проблеми, работа под стрес и гъвкавост. Според международните проучвания (Fallows & Steven, 2009) работодателите държат на „меките умения“ и все повече на личностните качества за сметка на техническите умения. Изследванията, проведени от екипа на УНСС по аналогичен проект (Преса, 10.12. 13), показват, че най-търсените от бизнеса умения са: работа в екип (79% от анкетираните), комуникативност (72%) и работа под напрежение (51%). Сходни резултати показват и анкетните проучвания на ФСУ: на първо място в отрасъл Туризъм се ценят компетенциите за учене и комуникативните умения; в дървообработващата и мебелната промишленост (ДМП) – самостоятелност и отговорност и управление на времето; в отрасъл Гори на първо място е умението за прилагане на теорията в практиката. Уменията за работа в екип заемат второ място по важност според

анкетиранияте. В трите сектора се изтъква липсата на практически умения и увереност у младите хора, необходимостта от повече креативност, иновативност, коректност, честност и умения за учене през целия живот. В същото време само в отрасъл ДМП с висок приоритет се посичва дефицит на техническо умение – работа със специализиран софтуер (21% от анкетиранияте).

Второ: Резултатите от анкетиранияте на работодателите показват, че те не познават работата на ФСУ – програмите, по които се обучават студентите и изучавани предмети; за част от тях обучението по управление не е приоритет, не са склонни да правят разходи за консултации, не инициират сближаване с ВУ. Не са малко и анкетиранияте работодатели, които не оценяват знанието на наетите за важно. Самостоятелно проучване на БКДМП (Ненчева, 2013) показва, че в дървообработващата и мебелната индустрия младите хора емигрират предимно поради нежелание да работят със слаб мениджмънт.

Трето: оценката на работодателите за равнището на сътрудничеството с университетите по индустрии силно варира. Като много добро се оценява с предприята на общинските гори от 100% от анкетиранияте, но едва от 1.85% от фирмите в ДМП. Най-много работа предстои по укрепване на сътрудничеството с отрасъл Туризм, където то се оценява като незадоволително от 57% от респондентите.

Четвърто: резултатите от анкетиранияте на преподавателите показва, че 51.1 от тях актуализират програмите си всяка година, а 6.3% – веднъж на 5-6 години. Налага се изводът за потребността от въвеждането на механизъм за актуализация.

Пето: Резултатите от анализа на професионалните стандарти на Българската асоциация за управление на хора (БАУХ) за ниво специалист показват, че 61% от критериите за компетентност се покриват от програмата по дисциплината Управление на човешките ресурси, а от дисциплината Организационно поведение се покриват 70% от тези критерии. Изводът за актуализирането на двете програми е важен поради значимостта, която работодателите придават на техните умения на заетите.

Водещата концепция при актуализирането на учебните програми е постигането на баланс между фундаменталните дисциплини, изграждащи базисната компетентност, специализираните дисциплини, формиращи професионални знания и умения, отговарящи на изискванията на професионални стандарти и дисциплини и теми, изграждащи социални компетентности (комуникативност, умения за учене и други “меки” умения. Основните елементи на механизма са: мониторинг на професионални стандарти, компетентностни модели, регулации; редовни проучвания на пазарните потребности; проучвания на мненията на преподавателите и на студентите; работа на Консултативните съвети за осигуряване на обратна връзка за програмите и утвърдена административна процедура по разработване и приемане на актуализациите. Моделът включва две аналогични таблици – едната за актуализирането на съдържанието на дисциплината (табл. 1) и другата – за актуализиране на методиката на

преподаването и седем документа, регламентиращи административната процедура.

Таблица 1

Актуализиране на съдържанието на дисциплината на базата на GAP анализи и предложения

Дисциплина.....специалност.....преподавател.....

Източници (аргументи) на знания, умения и компетентности	Нововъведение 1 Тема от приетата и действаща учебната програма към...(дата)	Нововъведение 2 Тема от приетата действаща учебната програма към...(дата)	Нововъведение...
1	2	3	4
1.НКР			
2.Регулации			
3.Професионални стандарти (ако са приети)			
4.Компетентностен модел (ако е разработен от БСК)			
5.Предложения от партньорите (пазар на труда)			
6.Добри практики в света			
7.Предложения от студентите			
8.Нови научни изследвания			
9.Нови публикации			

За да се постигне очакваният дългосрочен ефект от внедряването на механизма за актуализиране на учебните програми е необходимо всички заинтересовани групи да провеждат системна и координирана работа, която може да се обобщи в следната система от мерки, с водещи функции на всяка от групите:

1. Университетите и ръководствата на Висшето училище трябва да осъществяват:

- Стимулиране и мотивиране за активно участие в проекти, с въвличане на максимален брой участници от ВУ;
- Въвеждане на управление на учебните програми;
- Обвързване на системите за управление на качеството с актуализацията на учебните програми;
- Постоянно контролиране на прилагането на механизма за актуализацията;

- Изграждане и поддържане на стабилни и постоянни контакти с работодателите;
- Подкрепяне на работата на Консултативния съвет;
- Популяризиране на работата на учебното заведение, факултетите, специалностите и програмите за обучение.

2. Преподавателите трябва да провеждат:

- Активна работа по проекти за повишаване на конкурентоспособността на Висшето училище;
- Непрекъснато следене на: стандарти, компетентностни модели, проучвания на мнението на бизнеса и научните изследвания в областите, в които преподават.

3. Студентите е необходимо да:

- Възприемат на концепцията за учене през целия живот;
- Се включват в работата по проекти заедно с преподавателите;
- Участват активно в срещите с работодателите и посещенията във фирмите.

4. От браншовите, работодателските, партньорските и обществените организации се очаква:

- Инициране и поддържане на постоянни контакти с ВУ;
- Предоставяне на информация за актуалните потребности на бизнеса;
- Участие в програми за стажове, практики и взаимни посещения
- Участие в представяния, изложения, дни на отворените врати;
- Предоставяне на теми за курсови и дипломни работи, както и за докторантски реферати и дисертации;
- Участия в методическите съвети;
- Изнасяне на лекции и провеждане на съвместни интерактивни форми на обучение.

5. Медиите могат да подпомогнат съществено процеса чрез:

- Популяризиране на добрите практики в областта на сътрудничеството между бизнеса и ВУ:
 - Информирание на обществеността за успешно въведени устойчиви модели на актуализация:
 - Инициране на форуми и други събития с участието на бизнеса и висшите училища;
 - Създаване на позитивна и конструктивна медийна среда за разпространяване и поддържане на устойчивостта на актуализацията и привличането на все повече заинтересовани страни към усъвършенстването на процеса.
6. Научно-изследователски институции като естествен и най-близък партньор на ВУ могат да допринесат съществено чрез:
- Взаимно информиране за резултати от социологически проучвания и научни изследвания
 - Съвместно провеждане на форуми и участия в проекти
 - Привличане на учените към участие в изследователския и в учебния процес във ВУ.
7. Държавните институции следва да облекчат администрирането на работата по проекти за образованието, съфинансирани от Европейския социален фонд за повишаване на ефективността на работата на екипите.

Само чрез обединение на усилията на всички заинтересовани групи могат да се създадат условия на студентите в българските университети да учат в условия, адекватни на времето, в което живеят и работят.

Постигането на целите за повишаване на конкурентоспособността на висшето училище изискват последователна и активна работа и през следващия програмен период, когато тя трябва да продължи чрез изпълнението на проекти, развиващи и обогатяващи усъвършенстването на учебния процес чрез активното сътрудничество между бизнеса и университетите.

Използвана литература

Стратегически изисквания на софтуерната индустрия за реформа в образователната система. BASSCOM, BAIT, Версия 1.0/ 2012 г. София.

Посещението на европейския комисар по заетостта, социалните въпроси и приобщаването Ласло Андор в България. Панорама на труда бр. 5-6 2014 г. София.

Работодателите ценят уменията за работа под стрес. – в. Преса, 10.12.2013 г. С.

Fallows, S. (2009).

Global Competitiveness Report 2013-2014.

МОДЕЛ НА МАГИСТЪРСКА ПРОГРАМА ПО УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ БАЗИРАН НА ПРОФЕСИОНАЛНИ СТАНДАРТИ (ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СПЕЦИАЛИСТИ В ОБЛАСТТА)

Мария Иванова¹

Въведение

Управленските парадигми търпят в световен мащаб сериозна трансформация към нарастваща сложност и повишават изискванията към ръководителите на организациите. Мениджърската професия става значително по-трудна, но в същото време, по-творческа и привлекателна.

Професионалните стандарти за работещите в областта на управлението и развитието на човешките ресурси (УРЧР) определят изискванията за компетентност и отразяват философията на тази професионална дейност. Те имат за цел да опишат и обяснят, какво трябва да знае, разбира и да може да прави в различна организационна среда специалистът и мениджърът по УРЧР. Обикновено тези стандарти са признати и приети от професионалната гилдия, като основен инструмент за оценка на компетентността в съответната област.

Изискванията на световните и европейски стандарти за компетентност на мениджъри кореспондират с ефективно, практически насочено обучение за постигане на необходимите знания, умения и нагласа за управление в условията на динамична пазарна среда.

През последните години настъпват съществени промени в учебните програми и планове, в технологиите и подходите за обучение на мениджъри в развитите страни. Тези промени са в резултат на изводите направени от проучвания на международни и европейски екипи от академични преподаватели, научни

¹ Мария Иванова е д-р в НБУ, департамент „Бизнес администрация“, тел.: 0887290543, e-mail: maivanova@nbu.bg.

изследователи, представители на бизнеса, държавната администрация. Схемата за обучение и тренинг на мениджъри, прилагана в края на миналия век (насочена към функционална специализация) не отговаря на промените се потребности и изисквания на бизнес средата. Промените в икономическата и политическа обстановка, глобализацията, интеграцията и колаборацията между информационните и комуникационни технологии, налагат преосмисляне и промяна на технологиите на учене и учебните планове в посока към формиране на лидерски умения, умения за работа с хора, творческо, креативно, иновативно и рационално мислене, интегрирано (а не функционално) и насочено към практиката обучение. Такава промяна се реализира и е следвана от бизнес-училищата в почти всички страни на ЕС, както и в САЩ.

Същност на тематичния проблем

В настоящия доклад се прави обосновка на потребностите от модерно образование по УЧР, базирано на международно признати професионални стандарти за компетентност на мениджъри. Изследвани са национални, регионални и институционални фактори определящи промените в образователните програми в областта на УЧР. Анализирани са изискванията на професионалните стандарти за компетентност на мениджъри и специалисти по УЧР на CIPD, UK и професионалните стандарти по общ мениджмънт на MCI, UK. Представени са резултати от сравнителен анализ на учебните планове и програми на сродни такива в страната и европейски ВУЗ. Обобщен е опитът на първите университети прилагащи технологията „отворено“ обучение в областта на мениджмънта по ЧР – The Open University, Великобритания и НБУ, България. Изследвани са влиянията на прилаганите методи за учене и преподаване за трансформация на мениджърите към лидери.

Анализи и резултати от изследването

Състояние на науката за ЧР в света

Динамичността на средата и бурното ѝ темпо на развитие налагат разработването на нови стратегии за УЧР. Класическите умения в тази насока се оказват недостатъчни. Причините са: глобализация на икономиката, натиск от конкуренцията, реструктуриране на компаниите, технологични и информационни промени. За да отговорят на тези предизвикателства, организациите се реструктурират и преориентират, възприемайки нови подходи и модели на управление:

- Традиционните пирамидални, йерархични, структури отстъпват мястото си на по-плоски, гъвкави и целенасочени към приоритетно обслужване на клиента организационни форми.

- Конкурентоспособността се определя от потенциала на човешките ресурси.
- Служителите все повече участват във вземането на решения.
- Ангажираността към изпълнение на целите на организацията се повишава непрекъснато, на основата на стремежа за по-пълно удовлетворяване на потребностите и изискванията им.
- Работата се организира около процесите и екипното им обслужване, управление и усъвършенстване.
- Непрекъснатото усъвършенстване на персонала става норма на съществуване.

Ролята и мястото на УЧР придобиват стратегически измерения, ориентирайки се към повишаване потенциала на човешкия ресурс в организацията, подготовката му за осъществяване на непрекъснати промени и най-рационалното му използване за постигане на целите ѝ.

Възникна нова област, наречена стратегическо управление на човешките ресурси. Това ново поле на изява може да бъде определено като: “свързване на УЧР със стратегическите намерения и цели на организацията, за да се подобрят резултатите от изпълнението на работата и да се формира организационна култура, способстваща за ускоряването на нововъведенията, повишаване на гъвкавостта за реагиране и удовлетвореността на клиента” (Truss & Gatton, 2003).

Предизвикателство за УЧР е в намиране на устойчив баланс между стратегическите и административни роли. Затова в последните десетилетия в специализираната литература могат да се срещнат достатъчно аргументи за необходимостта от професионален стандарт за изпълнение, даващ отговор на въпросите - Какво и как трябва да се върши? Как и на какво трябва да се учат специалистите по УЧР? Какви трябва да бъдат изискванията за обучение и тренинг? Какъв е етичният кодекс в работата? и т.н. Голям е броят на изследванията, проведени в света, опитващи се да изградят концептуална рамка, използвайки субективни и обективни подходи (Csoka & Hackett, 1998; Heneman, 1998; Laabs, 1996; Walker, 1988). В тези изследвания се включват както компании (UPS, Unilever), така и асоциации за управление на персонала в различни страни. През 2000 г. в мащабното изследване на Световната федерация на асоциациите по управление на персонала е очертана и определена необходимата компетентностна рамка, включваща следните ключовите знания, умения и компетенции, обособени в четири широки групи: **личностни** (комуникация, вземане на решения и решаване на проблеми, проицателност за бизнеса, професионализъм, лидерство, управление на взаимоотношенията, адаптивност), **организационни** (познания за външната среда, познания за сектора – индустрията, познания за организацията, оценка на влиянията, отделът по УЧР част от организацията), **управленски**

(самоуправление, управление на хора, управление на ресурси, управление на операции, управление на информация, управление на промяната) и **функционални** (планиране на ЧР и работа в персонала, управление на изпълнението на работата, трудовоправни взаимоотношения, възнаграждения, здравословни и безопасни условия на труд, информационни системи, организационно проектиране и развитие).

Стандартите, основани на компетентността, представляват прагматичен инструмент за създаване на хоризонтално интегрирана политика в УЧР и определено са полезни за генериране на нови идеи във връзка с дейността на мениджърите. Основните им приложения са свързани с: набиране и подбор на персонала, обучение и развитие в кариерата, управление на изпълнението на дейността, културна и стратегическа промяна – ориентация към обучение, растеж и непрекъснато развитие, системи за възнаграждения и мотивация.

Състояние на науката за ЧР в България

Проучването на пазара на образователните услуги, както и на трудовия пазар у нас, показва, че съществува реално търсене на програми, подготвящи магистри по управление на човешките ресурси. При това определен интерес към подобни програми се проявява от различни специалисти (сътрудници в департаментите по УЧР, директори по персонала, консултанти занимаващи се с набиране и подбор, възнаграждение, трейнери, мениджъри на различни нива, ръководители на екипи и т.н.), специалисти с различно образование, които работят или планират своето развитие в областта на развитието и управлението на човешките ресурси.

Българският пазар за образователни услуги (обучение и тренинг) в областта на УЧР се характеризира със:

- Силна конкуренция, между университети в страната, Европа и света; частни консултантски фирми, някои от които със западно дялово участие и методика.
- Преобладава интерес и стремеж към дипломи за висше образование, тъй като нормативната уредба за подбор е свързана с изисквания за ВО, а не с такива за професионална компетентност.
- Все по-силна тенденция към търсене на откъслечни кратки курсове за умения, вместо балансирано продължаващо обучение.
- Недостатъчно стабилно финансово състояние на фирмите-спонсори. Липсва и разбиране за ползите от целенасочени инвестиции в човешкия ресурс.
- Нараства относителният дял на работещите студенти.

- Качеството и достъпността на интернет услугите и оборудването с компютърна техника се развиват с много високи темпове. Ограничено, но бързо нарастващо е електронното обучение, като модерна форма на дистанционното обучение.
- Повечето конкуренти предлагат услуги, свързани с контактно обучение и тренинг.
- Все по-широко се прилагат активни методи на обучение.

В условията на световна финансова и икономическа криза, се налага реформа на образователните програми, за да се осъществят адекватни за новите условия промени съобразно възможностите за професионална реализация и преквалификация. Необходими са целенасочени мерки за бързо реструктуриране на учебните програми, за да се осигури качество на работната сила съответстващо на днешните и утрешните изисквания на пазара на труда.

Сравнителен анализ на учебните планове и програми на сродни магистърски програми в европейски ВУЗ

Сравнителният анализ е направен с програми на OUBS², UK предлагащи схеми на обучение и технологии - гъвкаво дистанционно обучение и насочвано саморазвитие. Прави впечатление разликата в структурата на програмите, в хорариума и брой кредити на тематичните блокове (курсове), различното съотношение на задължителни към избираеми дисциплини в програмите на OUBS и на университетите в България, което е въпрос на решение и университетска политика. Всички курсове в британската програма, и задължителни, и избираеми, се реализират на дистанционен принцип. Сравнителен анализ е направен и между програмите на MIM Link, Русия водещ университет в дистанционното обучение и партньор на The Open University, както и активен участник за международно коопериране на мрежата от Средноевропейски и Източноевропейски бизнесучилища.

Сравнителен анализ на учебните планове и програми на ВУЗ в страната.

Анализът разглежда програмите в съдържателно отношение, с цел да дефинира познавателните области. Предлаганите у нас подобни магистърски програми в тази област от науката се характеризират предимно с: академичен фокус и традиционно обучение със слаба връзка с практиката; преподаване слабо ориентирано към действие и рефлексия; недостатъчна степен на удовлетворяване очакванията за компетентност на организациите от реалната икономика.

² OUBS е лидер в областта на дистанционното обучение и разполага с клонове в цяла Централна и Източна Европа, Азия и САЩ.

Това доказва актуалността на изследваната проблематика и обосновава необходимостта да се предложи модел на магистърска програма базиран на професионални стандарти за компетентност на мениджъри по ЧР.

Обектът на изследване

Обектът на изследване е МП УРЧР в НБУ. Следвайки мисията на НБУ за приоритетно предлагане на програми със стратегическо значение, новост и високо качество, бе разработена магистърска програма “Управление и развитие на човешките ресурси”, в съответствие с компетентностната рамка и стандарта за изпълнение в тази област на WFPMA – World Federation of Personnel Management Associations, Chartered Institute of Personnel & Development, UK, Centre for European Human Resource Management, Cranfield School of Management, Cranfield University (Brewster, Farndale and van Ommeren, 2000), UK, SHRM – Society for Human Resource Management, USA, базиращ се на компетентния подход, който служи като цел (еталон) за съзнателна самооценка на студентите и подготовка на техните лични планове за учене и развитие.

Магистърската програма по “Управление и развитие на човешките ресурси”: формира съвременен, системен, стратегически подход; изгражда интегративни познания и умения за работа с хора; развива и усъвършенства компетенции и техники за ефективно и ефикасно управление и развитие на ЧР на всички нива в стопански и нестопански организации; формира нова управленска култура с приоритет към клиента; развива личностни качества и междуличностни умения за – анализиране и вземане на решения; работа в екип, комуникативност, използване на информационни технологии; практически опит чрез експериментирание на знания и компетенции в “реалния свят” на организациите.

Предлаганата от НБУ програма отговаря на новите реалности свързани с превръщането на УЧР в наука и професия за управлението и развитието на човешките ресурси.

Програмата максимално се приближава до подобни магистърски програми³, реализирани във водещи университети в света. Вече 12 години програмата доказва своята конкурентоспособност. През този период програмният модел и системата за качество на преподаване непрекъснато са усъвършенствани.

³ *Международно сравнение:* подобни квалификации базирани на компетенциите и професионален стандарт за УЧР съществуват във Великобритания, Шотландия, САЩ, Австралия, Нова Зеландия, ЮАР и др.

Изводи и предложения

Постигането на функционална, личностна и интелектуална компетентност за изграждане и утвърждаване на модерен бизнес, чрез усъвършенстване на изпълнението в работата, съответстваща на европейските професионални стандарти е гаранция за успех и устойчиво развитие.

Предлагането на подобни програми в България е твърде ограничено и в голяма степен не отчита промените в средата и новите изисквания към професионалиста отговорен за управлението на хората в организацията, а именно: увеличаване на продуктивността и максимално оползотворяване на потенциала на служителите в условията на изключително силна конкуренция, обвързване на системите за възнаграждение и мотивация с бизнесстратегията на организацията, инвестиране в хората, тяхното развитие и израстване, за да се постигнат целите на организацията. "Слабите места" в подобни програми са главно липсата на: компетенции на бъдещите специалисти по УРЧР; стандарт за изпълнение на работата в тази област; връзката с практиката и изключително силния академичен фокус. Освен това тези програми се реализират единствено под формата на редовно обучение и в повечето случаи се предлагат предимно като кратки курсове или вътрешнофирмено обучение.

Предлаганият модел за магистърска програма по УЧР е подчертано интердисциплинарен. Различните научни области, които имат отношение към УРЧР са относително равномерно застъпени – икономика, управление, право, психология, информационни технологии и др.

В предлагания модел за магистърска програма са въведени нови тематични области и технологии на преподаване. Тези подобрения са насочени към по-висока ефективност на процеса на учене. Прилагат се нови активни методи за обучение; учене от професионалния опит; широко въвеждане на модерни комуникационни и информационни технологии; усъвършенствани методи на оценка, в т.ч. самооценка и "оценка на 360 градуса", и др.

Моделът предлага програма изцяло ориентирана към студентите, в съответствие с техните потребности и очаквания, и подпомага развитието им за постигането на компетентност в областта на иновативното управление на ЧР, отговаряйки на европейските стандарти и ценности.

Моделът е съобразен с европейските академични стандарти и тези за професионална компетентност на мениджъри по УЧР. Програмата формира знания и умения в областта на управлението като акцентира върху функционалните и личностни компетенции на обучаващия се. Цели се трансформиране на нагласите на студентите към предприемчивост и съзидателност и ориентирането им към предприемане на промени, към развитие на умения за разрешаване на проблеми и управление на процеси на промяна. Програмният модел се характеризира с:

- Балансирано съчетание между академично обучение и непрекъснато професионално развитие; фокусирана е към студента и се концентрира върху развитието на способности за управление на съвременни и бъдещи задачи от контекста на човешките ресурси;
- Практикоприложен аспект, като предоставя възможност на кандидатите за учене в и чрез работното място, както и за практикуване на уменията и компетенциите в един реален организационен контекст;
- Използването на международен професионален стандарт за постигане на компетентност в четири ключови области за развитие и управление на човешките ресурси: развитие на хората и осигуряване на ресурси; стратегическо планиране за управление на човешките ресурси; установяване и подобряване на трудовоправните отношения и взаимоотношения със служителите; възнаграждение и администриране на човешките ресурси.
- Прилагане на гъвкаво «отворено» обучение и насочено саморазвитие, което е особено подходящо за работещи специалисти, мениджъри, консултанти, треньори и др. специалисти;
- Възможност за бенчмаркинг на тази квалификация, базирана на компетенции и професионален стандарт за УЧР, с подобни квалификации на национално и международно ниво.

Моделът включва образователна философия на програмата, стратегията за учене и развитие, процес на преподаване, методи за учене и методи на оценяване, елементи на обучителен процес, в т.ч. създаване на комбинирано (професионално и академично) портфолио и интернет базирана платформа за учене и комуникация.

Заклучение

Членството на България в ЕС изисква догонване на водещите практики и професионални стандарти в областта на ЧР. На практика това означава развитие на магистърските програми релевантни на тези стандарти.

Наличните образователни програми в тази област се характеризират с липсата на компетенции, стандарти за изпълнение в тази област, връзката с практиката, силен академичен фокус и използване само на традиционни подходи на обучение.

Предложеният модел за магистърска програма по УЧР преодолява тези проблеми. Той отговаря на новите реалности на бизнес средата, използвайки модерни образователни технологии на дистанционно и електронно обучение, и самостоятелно развитие чрез е-портфолио.

Използвана литература

- Иванова, М. (2009). Висшето образование в България и управлението на човешките ресурси – перспективи и предизвикателства в контекста на европейския съюз. – ИИ-БАН Дискусийни материали.
- Иванова, М. (2010). Българското висше образование в условията на европейското образователно пространство – финансови проблеми и възможни решения. – Икономическа мисъл, N 4.
- Bancheva, E., Ivanova, M. (2007). The Distance and E-learning experience of New Bulgarian University in the area of HRD, Bulgaria. Report and presentation, EDEN Annual Conference "New learning 2? Emerging digital territories. Developing continuities. New divides", 13-16 June 2007, Naples, Italy.
- Bancheva, E., Ivanova, M. (2009). Creativity And Problem-Based Learning In A Msc Hrm Program. Report and presentation, EDEN Annual Conference „Innovation In Learning Communities – What did you invent for tomorrow?", 10-13 June 2009, Gdansk, Poland.
- Bancheva, E., Ivanova, M. (2012). Leadership styles of women in Bulgaria. – In: Quaiser-Pohl, C., Endepohls-Ulpe, M. (eds.). Women's choices in Europe. Influence of Gender on Education, Occupational Career and Family Development, Part III Women's occupational careers, p. 151, Waxmann.
- Bancheva, E., Ivanova, M., Pogarliev, A. (2013). Adult Education and Transformative Learning. 7th European Research Conference – ESREA Network on Adult Educators, 4-7 September 2013, Humboldt-University Berlin.
- Brewster, C., Farndale, E. and van Ommeren, J. (2000). HR Competencies and Professional Standards. Cranfield University, June 2000.
- CIPD Profession Map <http://www.cipd.co.uk/cipd-hr-profession/profession-map/>
- Critten, P. (1993). Investing in people: Towards corporate capability. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Csoka, L. S. and Hackett, B. (1998). Transforming The HR Function For Global Business Success. US: The Conference Board, William M. Mercer.
- Fernandez-Araoz, C. (2007). Making people decisions in the new global environment. – MITSloan Management Review 49 (1), 17-20 (Fall).
- Heneman, H. G., Metzler, C. A., Roosevelt, T. R. J. and Donohue, T. J. (1998). Future challenges and opportunities for the HR profession. – HRMagazine 43, p. 68-75.
- Honey, P. (1994). Establishing a learning regime. Organisations and People. – Quarterly Journal of AMED (Association for Management Education and Development) 1 (1).
<http://nbu.bg/index.php?l=774>
<http://www.cipd.co.uk/NR/rdonlyres/3BF07636-4E9A-4BDB-8916-95CC94F72EC9/0/profstands.pdf>
<http://www.mimlink.ru/>
http://www.openuniversity.edu/?KWCCAMPAIGN=GLOBAL_BUL_Brand&keywordid=gglbul_the_open_university&gclid=CjwKEAjw4ugBRD1x4ST9YHplzMJSJACTDms8rpEwQOaY0oVbDtYowkY4wy9bwsIGNjFxyEFNaUrRoCL8Hw_wcB
- Ivanova, M. (2010). Higher Education In Bulgaria And The European Educational Space – Financial And Institutional Aspects. International Conference "ECER 2010 Helsinki – European Conference on Educational Research", 23-24 August 2010: Post-Graduate and New Researchers' Pre-Conference, EERA (European Education Research Association).
- Laabs, J. J. (1996). Must – have global HR competencies & know-how for a successful international HR career. – Personnel Journal 1:13.
- Mansfield, B., Matthews, D. (1985). Job Competence – a description for use in vocational education and training. Blagdon: Blagdon Further Education Staff College.
- McKinsey. (2008). How companies act on global trends: A McKinsey global survey. The McKinsey Quarterly (April). Retrieved from http://www.mckinseyquarterly.com/Strategy/Globalization/How_companies_act_on_global_trends_A_McKinsey_Global_Survey_2130_abstract.
- The National Occupational Standards for management and leadership <http://management-standards.org/standards/standards>
- Truss, C. & Gratton, L. (2003). The three-dimensional people strategy: Putting human resources policies into action. – Academy of Management Executive, Vol. 17, N 3.
- Walker, J. (1988). Defining Requirements for Human Resource Staff Effectiveness. – Working paper, The Walker Group.

ИНВЕСТИЦИИ И БИЗНЕС КЛИМАТ

CATCHING-UP AND INTEGRATION IN NEW AND FUTURE EU MEMBER STATES THROUGH FDI

Srdjan Redzepagic¹
Xavier Richet²

The experience of the recent enlargement within the European Union is unique if we consider both the number of countries, the population, the level of economic development, the systemic characteristics of most of these countries, the speed and the cost. Those countries have supported in less than twenty years, three major shocks: a systemic shock with the implosion of the socialist system, an economic shock with the adjustment to the new market environment, an institutional shock with the membership to the European Union (EU) for those who have applied to become members. A fourth shock, for some last comers and further EU members has been the violent disintegration of the Former Yugoslavia, which has delayed and hampered negotiations for future membership of the former Republics involved in the conflict (Croatia, Serbia...)

The EU enlargement to 12 new members, of which 10 were communist economies under the control of the Soviet Union, took place in 2004 (10) and in 2007 (2), it has been the outcome of a long transformation process which started right after the fall of the Berlin wall in 1989.

During this process, the leaders of those economies had to handle and manage to reach two main objectives: the transition from a socialist economy to a market economy, on the one hand and the upgrading of these economies in order to allow them to become future members of the EU on the other hand.

Following the June 2003 EU summit in Thessaloniki other candidates are crowding in at the door, all, except Turkey, from the Western Balkans (ex-Yugoslavia States, Albania), some being very close to the requirement to become a member (Croatia will officially join in January 2013), other have been admitted as “accession States” and are discussing with the European Commission the fulfilment of conditions and the timing to become officially members.

The round of new membership had strong impact on the functioning of the European economy, both in terms of regulation, distribution of resources, place of economic and

¹ Srdjan Redzepagic is from Institute of Economic Sciences, Belgrade, Serbia.

² Xavier Richet is from Université Sorbonne nouvelle, Paris, France.

regional development, catching up policies (converging policies). The structural and regional imbalance among “old” and “new” member states, the need to re-industrialize many regions in order to create new jobs and wealth are real issues. Regional GDP per head among the 271 EU regions (NUTS 2) displays a very high disparity with the poorest region in eastern Bulgaria scoring 27% against 332% for Inner London. In the same time, as it can be witnessed in some regions of Central and Eastern Europe (The Bratislava region, Western Hungary, Warsaw region and Southern Poland), there are strong movements of industrial development, relocation of new industries, even in countries and regions which didn't have specific advantages in this field under the socialist system (see the car industry in Slovakia).

This goes along with an important flow of foreign capital pouring in the region where the rate of domestic accumulation is still very low and would never match investment requirements to develop a strong industrial base. This raises the question of the development of “a capitalist economy without capitalists” which has been underlined earlier at the beginning of the transition. On the other hand, it highlights the fact that industrial recovery and economic growth are fuelled by foreign investments in the region. FDI has contributed to create a new industrial landscape in the region, it has also created a new economic dependency of these countries: most of them are today the host of big transnational corporations which have a strong impact on domestic industrial structure, specialization, ownership, developing strong links with Western European economies.

Today Eastern European economies appear to be a backyard for Western Economies which, taking advantage of proximity, low costs, qualified labour, have relocated businesses which account, in some countries, for the main parts of fixed capital, added value, exports. These investments have contributed to create strong linkages between western Multinational corporations and their regional subsidiaries. On the one hand, they have taken advantage of existing competencies inherited from the former socialist system (Radošević, 2004). On the other hand, their presence has contributed to the catching up, the development of new specialisations.

In this contribution, our aim is to highlight the transformation of these economies with their linkage through their new specialization, control to EU-15 economies through the strong presence of Western Multinational Corporation (MNC).

Section 1 presents the main components of transforming policies conducted in the region; section 2 assesses the role of FDI in the region has a driver of sectoral adjustment and catching up. Even for Balkan ‘late comers’ countries that have lately adjusted, Section 3 concentrates on the development of a new industrial area illustrating the impact of FDI and the linkage strategy with Western companies which has resulted.

1. A Wide Enlargement Strategy

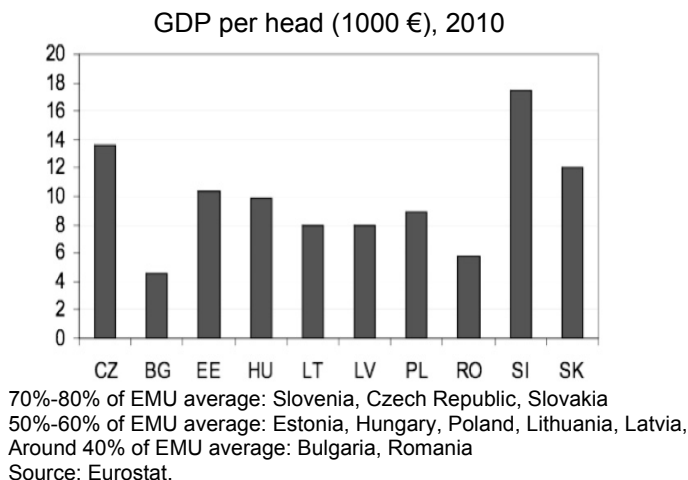
A Difficult Adjustment

Considering the size, the population, history, level of development, the last wave of enlargement, which has taken place in 2004 and 2007, is exceptional if we consider the history of the EU expansion since the foundation of the Common market in the late fifties.

The number of new members entering in one row: up to now, earlier enlargements consisted of the entry of up to three countries, generally of same economic level which had no difficulty to adjust to the new institutional and economic environment as they were already developed market economies (with the notable exception of Spain, Portugal and Greece).

Difference in living standard and income distribution. All the new members, even the most economically advanced (Slovenia, Czech Republic) are still far behind the mean level in the EU-15. With the exception of Cyprus and Malta, the 10 countries from Central and Eastern European countries have a mean GDP per head which is 50% compared to EU-15. The collapse of the former socialist industries has created strong regional inequalities and a high level of unemployment.

Figure 1



A systemic dimension. It is the first time that the EU integrates former socialist countries with noticeable differences among them: 3 countries (the Baltic States) were part of the Former Soviet Union, one in the former pro-market Yugoslavia (Slovenia), other belonged the COMECON and had partly specialized their economies in order to serve the Soviet economy and developed an autarkic economies with low specialization and limited exchanges with the world economy. In all cases, those countries had to develop market mechanisms, and then adjust to the standards of the EU to be able to support the competitiveness from the other members' states as stipulated by the EU regulations.

A new geopolitical environment. With this new wave of enlargements, the frontiers of the EU are moving eastward and southward raising new questions: security, political and economic cooperation. The European Commission and the EU leaders have set up a new neighbourhood policy which has to match different aims: assure the integration of the new members without deepening the gap with countries that are not yet members and that will join the EU one day (West Balkans countries), set up specific mechanisms to develop economic cooperation with other countries (especially from the South of Europe, Middle East and North Africa countries), fill up the strategic partnership with Russia, securing peaceful development in the region. The opening of official discussions with Turkey illustrates a sharp question discussed in the EU concerning where up to close the frontier of Eastern border of the EU.

Managing the Transition

Integrating the EU is the last step of the long process of transformation. A precedent step has been the transition from non-market to a market economy. This has required from policy makers a set of tools and policies in order to speed up and deepen the process of transformation. Consensus, among decision-makers with the population, has been reached in some countries on the different objectives to match; in other countries, dispenses prevailed and have limited both the scope and the pace of reforms.

In spite of these differences, all former socialist countries shared among them common characteristics concerning the industrial organisation, the control of firms, their financing, their level of technology, their specialisation in basic industries (military, heavy industries), their poor records in intermediary and consumer goods, the total absence of a financial industry, the under-development of services industries. This has shaped what we could call a “bad industrialisation” if we refer to the mode of allocation of resources among sectors in market economies, to the low rate of innovation, to the under-capitalisation of firms, and, finally to the rigidity of the whole economic system. A socialist company has never been considered has an autonomous centre of decision-making, managing its material, and human and financial assets, following a strategy among competitors. On the contrary, the system had low or even inexistent incentives, the State had a paternalist attitude towards companies, providing finance, capital goods, parts, creating a permanent shortage situation, leading large parts of the population either to “live on the beast” or to enter in illegal (but often tolerated) activities of the unofficial economy. Finally, the autarkic organisation of foreign trade, at the level of the former COMECON, has contributed to develop many comparative disadvantages among the economies of the region.

Transition is not a *tabula rasa*, although that many industries have been difficult to turn around and to adjust and that many “industrial cemeteries” filled up the landscape in countries which had concentrated their industrial development in sector finally difficult or impossible to adjust.

The Great Transformation

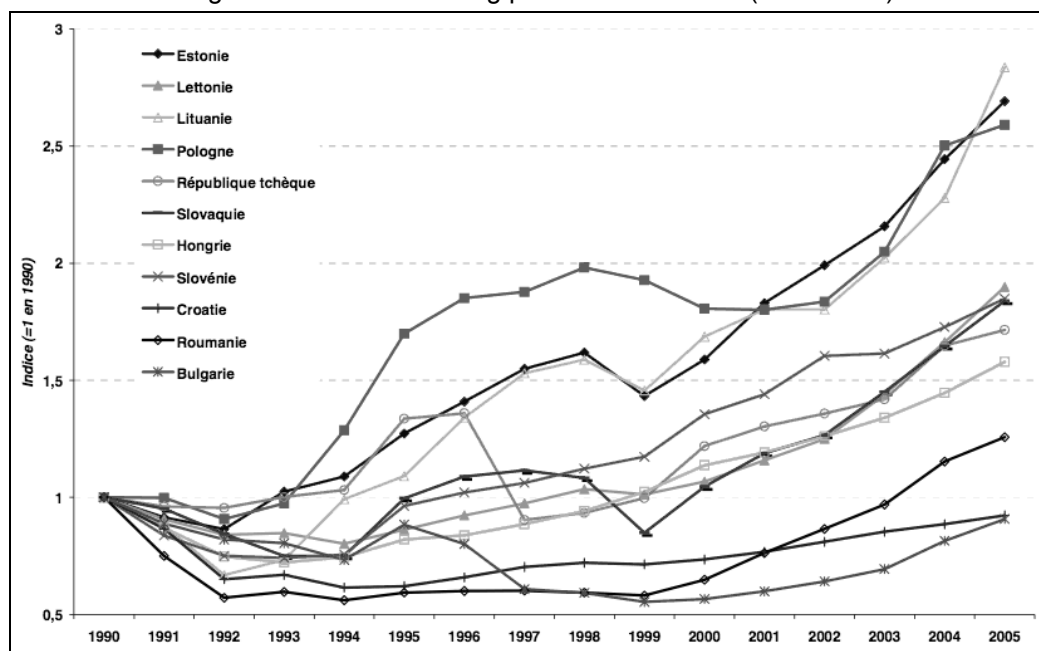
How to go to the market? How to adjust and restructure such economies, how to change the behaviour of workers and consumers confronted with a new environment such as unemployment, strong inequalities, insecurity concerning the future of important fractions of the population? How to create, often from scrape, a market economy? Did privatisations and the right to create new businesses are sufficient to promote entrepreneurship? Is it possible to jump from an administrated economy towards an institutional capitalism, economising on entrepreneurial capitalism which has played a crucial role in the early step of capitalist development in shaping the industry through the growth of big industrial groups? What kind of institutional compromise can be reached in order to control efficiently new private companies? Does a strong financial system is preferable to monopolies, *chaebols* or *keretsu* types of organisation in order to foster growth, fill the technological gap with western developed economies?

The post-socialist transition has focused around four set of policies, each set having specific aims to reach on the one hand, the four set being interlinked, on the other. Concretely, this means that government which have committed themselves, let say only on two sets leaving apart or paying less attention to the two others (which is the reason in the delay of some countries to join the EU) have failed to adjust rapidly their economies and to create the new market environment necessary to support competition in an open economy.

- a) *Macro stabilisation* for containing deficits and curbing inflation by reducing subsidies, increasing interest rates, introducing competition through liberalisation of foreign trade. Partial convertibility (before total liberalisation) has created a strong incentive to adjust, to relocate resources in more productive sectors with export prospects. Almost all governments have followed strict macro-policies.
- b) *Implementation of market institutions* and adoption of new regulation assuming property right and protection of private investments, establishment, economic laws on companies, for competition, for labour; creation of financial markets, of a two tier banking system.
- c) *Re-entering into the world economy*, lowering tariffs and other entry barriers, promoting the development of new specialisations: in few years, all countries will have switched their exports towards Western markets, beneficiating of price advantage but also of specialization of their exports on higher added value segment in part thanks to re-exporting strategies of MNC towards Western markets.
- d) *Privatisation and restructuring* former state-owned enterprises in order to de-monopolise big industrial groups by breaking them down through direct selling or through mass privatisation (free distribution to the population or to workers of the units concerned).

Figure 2

Changes of the manufacturing production in CEES (1990-2005)



Another dimension of the privatisations strategy, privatisations “from below”, has been the right to new entrepreneurs to enter the market and to establish their businesses (SME), it has also facilitated the entry of foreign enterprises on these new markets through majority acquisition (through privatisations), new investments (Greenfield investments) or joint-ventures following opportunities, risks, legal environment.

In all cases, new owners (external, former managers and workers, depending on how privatisation has been implemented) had to reshape very quickly their businesses by investing in order to avoid the loss of value of their new assets or to be stuck by strong insiders opposing the necessary restructuring. Corporate governance has become an important issue in the region, along with the development of competition policies and of financial markets.

Transition and Integration

Besides the building up of a new institutional environment, privatisation, the search of new competitive advantage concentrating on industries and services which could compete with EU-15 has been the main economic policy objective. The task has been made difficult as there were no more central bodies to promote and finance industrial policies at sectoral levels, there were no managing competencies available, the financial and economic environment was not clear. In the same times, the former

specialisations of Central European economies have disappeared with the collapse of the Former Soviet Union as exports destinations shrank.

Price competition, in the first step has played an import role in re-switching exchanges towards Western markets, then, quality effect has taken the lead, mostly thank to the role of FDI in the region which have been attracted by market prospects, low labour cost and high quality of human resources, quality of human resources. Restructuring has pushed non-performing companies to leave the market. Market opportunities have attracted foreign companies, leading to a strong connection with EU-15 economies both in inter and intra trade, the latter showing the level of integration with EU economies (table 1).

Table 1

Foreign trade structure with the EU according to the nature of the specialization, early years of the transition (in %)

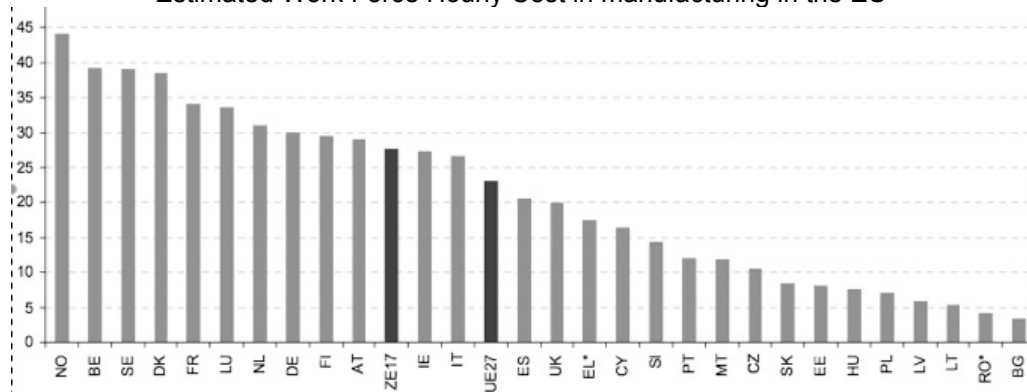
	Intra-Industries Trade			Inter industrial
	Horizontal	Vertical	Total	
Poland (1998)	6.3	25.5	31.8	68.2
Hungary (1998)	7.4	39.1	46.5	53.5
Czech Rep. (1998)	10.9	47.0	57.9	42.1
Slovakia (1996)	5.7	19.7	25.4	74.6
Spain (1995)	19.5	34.2	53.7	46.3
Portugal (1995)	10.5	22.1	32.6	67.4
Greece (1995)	4.6	9.0	13.6	86.4
EU (1995)	19.2	42.3	61.5	38.5

Source: Conjoncture, BNP, September 2004, N 8.

Concerning labour, new member countries have relied on two advantages: the low cost of labour compared to EU and other developed market economies, on the one hand (figure 3), and the quality of the work force on the other, which, both have played a major role in attracting foreign investment in the region.

Figure 3

Estimated Work Force Hourly Cost in manufacturing in the EU



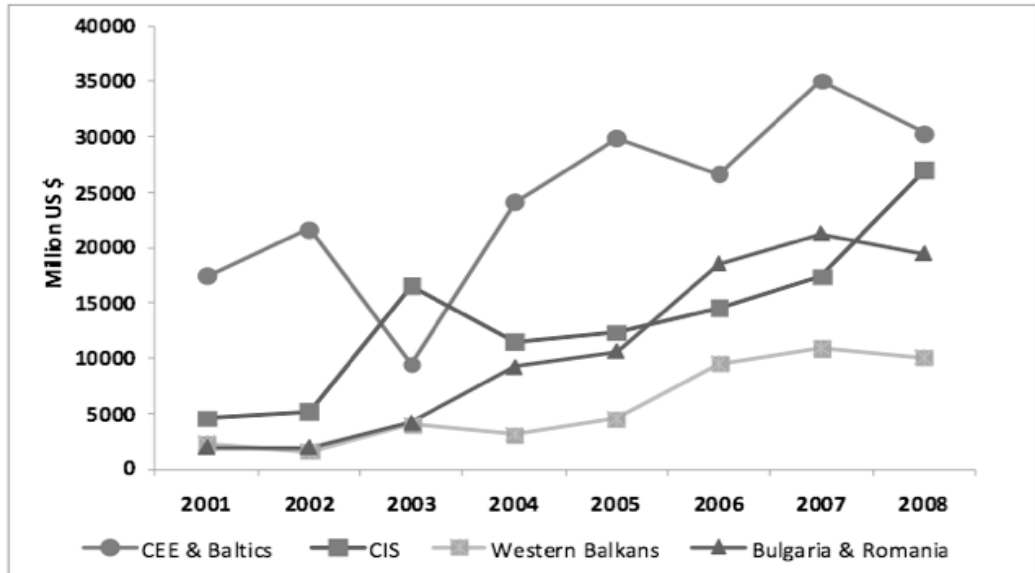
Source: Eurostat.

2. FDI, an Engine for Economic Growth and Regional Specialisation

The combination of the different measures implemented during the 90s (stabilisation, institutions building, opening to the world economy, privatisation/restructuring of enterprises) has led to a new competitive environment in the region which shows higher rate of growth than in the EU-15

Figure 4

FDI in Transition countries



Source: EBRD.

Besides these measures, FDI has played the role of a real growth engine; bringing in capital, markets access, management know-how; it has also contributed largely to the spreading of new businesses in the region, often upstream, downstream and around the businesses that has been acquired or created through greenfield investments.

Although the level of FDI is not so important compared to other destinations (around 6% of total world FDI), nonetheless it accounts for a non neglect able share of GDP, of exports in some countries. Completing the transformation has began to attract big amount of foreign capital in countries which had been reluctant at the beginning of the transition to welcome foreign investment (Czech Republic, Poland). Countries which had been left behind and had not been able to join the first wave of new membership are getting substantial share of FDI, both Bulgaria and Romania, but also West Balkan countries (Figure 4).

Attractivity Policies: Size, Proximity, Commitment

Among the different reasons which explain attractivity of countries to FDI (market access, factor costs, there are specific reasons concerning this particular region.

- a) Proximity: most FDI outflows come from EU-15 companies (European or affiliates of US companies), quite few directly from overseas countries (Japan, South Korea).
- b) Regional integration and division of labour. The proximity factor reduces risks and entry costs, facilitates the development of regional strategies ("linkage") among invested companies in the region. For instance, Skoda-VW, in the Czech Republic assembles its cars and exports parts and components to other assembling units of the group. In the same time, it integrates parts and components produced in Germany or else where among the group's partners. Another impact of the presence of Western companies is to push suppliers (first and second tier) to invest near the new facilities in host countries in order to produce bigger volumes by reducing cost (economies of scale), take advantage of the new markets. Almost all suppliers of big car assemblers have invested near the newly acquired and invested firms in the region. Thus FDI create positives externalities by upgrading existing companies with strong impacts upstream and downstream the business, creating many spill over through the economy.
- c) Labour cost and qualifications: The low cost of labour plays an important role in attracting FDI especially in manufacturing industries which requires a qualified manpower. With equivalent training and productivity, the gross cost of the work force in the region was around one/fifth of labour cost in Germany at the start of the transformation. Costs are rising but convergence with Western wages level could take a very long time. Taxation is another issue: the flat tax policy applied by many countries in the region makes a big differential with taxation in the EU raising the accusation of a taxation dumping and retaliation measures from the EU commission.

Finally, mixing proximity, labour cost, workforce qualification and productivity, institutional reform and attractivity policies, country size, the distribution of FDI within the region as favoured both "early reformers" countries (Hungary), biggest countries, even last comers (Romania). Very small countries (Estonia) have taken advantage of powerful neighbourhood (Sweden, Finland) to turn around their economies.

Besides wage costs, high qualification in some manufacturing sectors require very qualified workers, technicians and engineers. Some member States are attracting investments requiring high tech manufacturing (electronics), in high added-value sectors. Big companies relocates some of there research facilities in the region. Nokia and Ericsson have R&D facilities in Hungary, Japanese, Korean and Indian companies are investing in clusters in the Czech Republic. As a result, the content of added-value products in export is increasing.

In less than 15 years Central and East European Economies (CEEE) have deeply

changed their economic structure, specialisation and have matched the condition to join, for the majority of them, the EU. They have become fully fledged market economies, able to sustain competition among European economies. Some of them have been able to enter the EMU (EU-17) and adopt the euro as their national currency.

In this adjustment process, socially and economically costly, FDI has played an import role, as a kind of “uninvited guest”. Some Western companies have acted as first mover and made a strategic move in future markets with growth potential linked to the former specialization. Other has taken advantage of ‘discount prices’ of assets in the privatisation.

Table 2

Growth of Inward Stock and Flow of FDI, 2002-2012

Countries	Inward FDI Stock, (€ Millions)		Inward FDI Stock per capita, €		Inward FDI stock as % of GDP (%)		FDI inflow as % of Gross Fixed Capital Formation (%)	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Bulgaria	3927	35901	500	4784	23.1	99.6	31.5	19.4
C. Republic	36884	97191	3615	9238	46.1	67.0	41.0	16.8
Estonia	4035	12269	2975	9156	51.9	84.6	13.3	44.3
Hungary	34575	68522	3409	6856	48.8	69.6	19.5	6.4
Latvia	2676	8250	1148	3713	27.0	45.9	11.4	8.2
Lithuania	3818	10166	1103	3134	25.4	37.1	25.3	10.8
Poland	46139	138000	1207	3600	22.0	39.0	11.1	10.0
Romania	7482	52396	344	2442	15.4	43.0	11.7	9.7
Slovakia	8563	37000	1592	6800	33.0	56.1	61.9	3.0
Slovenia	3948	11242	1979	5492	16.1	31.2	30.4	7.8
NMS-10	152046	470938	1480	4610	29.8	51.4	23.5	11.0
Albania	-	3600	-	1100	-	39.5	7.9	28.5
B&H	799	5700	209	1500	11.3	45.2	-	1.6
Croatia	5794	25725	1304	5800	20.6	56.0	19.1	4.4
Macedonia	1161	3300	574	1600	29.0	47.9	16.9	16.2
Montenegro	81	4060	131	6429	6.0	135.3	38.4	70.6
Serbia	776	15780	104	2164	4.8	54.1	26.3	14.3
SEE	8610	58065	400	2700	14.0	54.5	21.5	12.4

Source: WIIW Database on 2011 Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe.

Programmes across the region. Other, finally, waited for a more safer institutional environment to invest in more secure markets. First movers have been able to negotiate good deal, holiday taxes, even subsidies to control partially or totally strategic assets. Thus they get a strategic advantage, buying market shares, building (temporary) barriers to entry against followers.

Privatization foreign investments have been a hot issue in some countries (Hungary). In both cases, as market mechanisms were not implemented, foreign companies have generally realized good deals fuelling, in some countries, a national resentment against the process of privatisation (selling the crown jewels).

Table 3

Investments Entry and Risk Assessment

Action	Strategy	Examples
First Mover	Entry before the setting of reliable market institutions	VW in the Czech Republic
Opportunistic	Privatisation foreign invested firms	Sanofi, Suez, Hungary
Secured	In the framework of a well established institutional market environment	Tesco, Carrefour, all countries

Levels of risk have been linked to the progress of the economic transformation, to the opening up, to the institutional measures, which have been implemented.

Among the main factors that have accelerated or hampered the entry of FDI, the pace of macro-stabilisation and institutional reforms has played the major role. Except Hungary, all the other countries, at different degrees and for different reasons have hindered policies encouraging FDI entry either frightened by the control of the industry by foreign companies, or willing to keep direct or indirect control on state assets either between the hands of the States, or for possible private appropriation. Countries which have postponed FDI entry have delayed their adjustment but have not closed the door to entry: Bulgaria, Romania, Western Balkan countries are also recipients of FDI which contribute to the up-grading of their economies and to their integration in the new European industrial network. Countries which have the first opened their economies to FDI have benefited of a rapid adjustment and regional integration.

Obviously, there is a strong correlation between institutional changes and the growth of FDI in the region as shown in Table 2 some countries taking the lion's share as they have advanced in their adjustment but also benefited of their size (Poland, Romania) of their proximity (Czech Republic, Hungary, Slovakia).

- The sectorial distribution of FDI illustrates both the weakness of some industrial sectors under the former socialist system and their growth potential in the framework of a market economy. Most of sectorial FDI among NMS-10 have been directed towards specific sectors: manufacturing (28.8%), trade (13.1%), financial intermediaries (18.8%), real estate, business activities (19.4%) followed by electricity, gas, water (5.8%), transport, communication (6.8%). This distribution can be explained both by the 'competitive advantage' (cost, work force qualifications) inherited from the former socialist system which was an asset for investors and by the weak development of other sectors essential for the normal functioning of market economy (trade, finance, transport). FDI distribution among 'late comers' confirms the privileged destination of foreign investors.

Finally, FDI sectoral distribution in the region highlights two interesting points:

- FDI is allocated towards sectors following restructuring or Greenfield investments, are supporting adjustment and up-grading to Western standards to beneficiary companies in order to allow them to integrate industrial networks.
- FDI brings in the flow of capital necessary to develop under-developed or non-

existent sectors (trade, consumer, finance).

Proximity is another dimension of the specificity of CEES attractiveness to FDI. Most FDI in the region originate from EU-15 countries with three majors countries: Austria, Germany, and Netherland.³ Some countries (Italy, France) have a strong presence thanks to big investment in one sector (car industry) or in the financial sector (Austria). Proximity effect can be seen from the case of Austria massively present in neighbour courtiers as Sweden, or Germany. Major investments in specific industries (car, real estate, trade) result in the development of new industrial rings (Western Hungary, Bratislava region, Warsaw, Southern Poland) with cluster effects and strong spin off.

Attractivity of Late Comers: FDI in Western Balkans

In the Western Balkans countries, FDI are well known from the early 1990's. The first beneficiaries of foreign investment in the region were Croatia and Albania, respectively since 1992. Over the years, as recipients of FDI, there will be other countries: Serbia, Montenegro and Bosnia and Herzegovina. All analysis (especially from World Investment Report, 2010) show that these new CEFTA member countries over the period since 2001-2009 attracted 59.9 billion US dollars. In fact, the largest FDI inflows realized in Croatia (24.6 billion US dollars, so 41.1%), followed by Serbia (19.5 billion US dollars, so 32.5%), Bosnia and Herzegovina (6.5 billion US dollars, so 10.8%), Albania (4.1 billion US dollars, so 6.8%), Macedonia (3.0 billion US dollars, so 5.1%), Montenegro (2.3 US dollars, so 3.7%). Analysing the inflow of FDI per capita, there are many important disparities between countries. The largest inflows generated Croatia, or 5,527 US dollars per habitant. This is 2.7 times more than the average for the region (2,059 US dollars per habitant). The lowest flow recorded Albania (1,134 US dollars per habitant), while in Bosnia and Herzegovina has level of 1,630 US dollars per habitant, which is actually at the level of 79% of the average for the region.

With regard to capital flows from the Western Balkan countries, they are compared to the much smaller inflows. For a period 2001-2009, the total equity investment was 6.6 billion US dollars, which represents only 11% of the amount of the inflow. The most developed region in Western Balkan was the Republic of Croatia, which participates even with 70.3% of the total outflow of capital. The participation of Serbia is relatively high and reaches 24.0%. Other countries from the Western Balkan region, participating in the total outflow, have only participation of 5.7%.

The evolving demand increases GDP, generates foreign exchange effects, accelerating the overall development, encourage the development of new services and products, and overcome the inconsistency in the countries in development process. Regional structure of foreign trade in goods shows that the Western Balkans countries, in export, are predominantly oriented to the countries of the European Union. Some recent data show that 55.7% of exports (the cumulative period of 2005-2009.) were implemented in the EU.

³ Netherland is a special case: many European headquarters are located in the Netherland for taxation purpose.

Some recent economic research analysis, for the period since 1998-2008, point to the continued presence of the deficit in the balance of export and import flows of the Western Balkan countries, a new member of CEFTA. Specifically, during the period (until the conclusion of a multilateral agreement CEFTA) deficit was recorded at the level of 8.3 billion US dollars to 24.4 billion US dollars. The period of membership in CEFTA rose from 34.5 billion US dollars to 38.7 billion US dollars. The total trade deficit in goods trade in these countries, for the period 1998-2008, reached the level of 207.8 billion US dollars. In the coming period is to be expected accession of the Western Balkans to the EU (as is the case of the Republic of Croatia who will join the EU in July 2013), their economic and political strengthening, and therefore higher and more favourable economic level of economic cooperation.

3. Delocalisation, Specialization and Control: Central and Eastern European Economies as the Backyard of Western Economies?

Up-grading and the Role of Foreign Companies

Proximity, as it has been under lined has been a factor which has accelerated the pace of FDI entry in the region. Once institutional barriers have been remove and that transition has neared its completion, FDI has spread in different sectors of host economies even among late EU comers and even, now, the last applicants to become members. Institutional reforms have paved the way and broaden attractivity to foreign companies to invest. Investments, as we have pointed out, have been directed in two directions: sectors where they were an obvious need to fill up the gap with the requirements of a standard market economy, particularly to supply new needs (consumer, financial services), to up-grade underdeveloped infrastructures (communication, trade).

Besides, FDI have been directed towards sectors which presented potential competitive advantages linked to proximity, to a growing domestic demand, to the qualification and the low cost of the domestic work force. It has been quiet easy for Western managers, once they have taken the control of former socialists companies to turn them around and make them work rapidly on the same standards than in the West.

Case studies have shown that adjustment of those companies have been realized very quickly, often in less than one year, often at a high cost when Western companies have been obliged to post numerous managers in the new facilities to build up the management and organisational system, both inside and outside de firm (networking building). 'Friendly policies' towards foreign investors have helped ("holiday taxes", weak protection of labour. Growth potential of domestic markets, on the one hand, economic stagnation and high wages in Western economies, on the other have contributed to the rapid development of FDI and fuelled, in some countries,

relocation of capital in these economies.⁴

Table 5

Largest foreign investors in CE – 2010

Company	Sector	Origine
1 Volkswagen	Car	Germany
2 E.ON	Energy	Germany
3 Metro	Distribution	Germany
4 RWE	Energy, Water	Germany
5 OMV	Energy	Austria
6 Samsung Electronics	Electronics	South Korea
7 Lukoil	Oil and Gas	Russia
8 Tesco	Distribution	UK
9 Deutsche Telekom	Communication	Germany
10 Arcelor Mittal	Steel	UK-Luxemburg
11 Foxconn	Communication	Taiwan
12 Nokia	Telecommunication	Finland
13 France Telecom	Telecommunication	France
14 Renault	Car	France
15 Fiat	Car	Italy
16 REWE	Distribution	Germany
17 Kaufland	Distribution	Germany
18 BP	Oil	UK
19 British American Tobacco	Tobacco	UK
20 Philips	Electronics	Netherland
21 Eni	Oil	Italy
22 Shell	Oil	UK-Netherland
23 U.S. Steel	Steel	US
24 Carrefour	Distribution	France
25 Lidl	Distribution	Germany

Source: Deloitte, 2011.

Another driver for the development of FDI in the region has been opportunity for Western MNC to realise both horizontal and vertical investments. Horizontal, through the investment in new facilities to gain market shares (answering local and regional demand), vertical (vertically disintegrated) by transferring the value chain of the process in different location in the area. As a consequence, the whole productive organization at the European level has been deeply modified with some positive impacts (job creation in host countries) and negative (job losses in original countries).

The outcome of these strategies by European MNC has been the reshaping of the industrial landscape by realizing huge investments in some industries consuming capital and labour (automobile). Table 5 shows the relocation movement in the region. The bulk of FDI comes from Western Europe (81%°, the remaining parts from North America and Asia (Japan, South Korea). Three sub areas have come up from this movement of relocation: a first one in the Baltic with FDI from Nordic States, the biggest one eastward of Germany with Poland, the Czech Republic, Hungary, a third one with Balkan countries.

⁴ In the reality the frontier is not always clear between new investments and relocation: in the first case, there is a net investment when it doesn't have impact on local jobs (country origin).

Figure 5

Stocks of foreign investments in million USD (1990-2007)



The reshaping of the Central and East European economies in the framework of enlargement policies had three consequences: a linkage effect, a hierarchical effect and domination effect.

- *A Linkage Effect*

The linkage effect is highlighted by the car industry. Almost inexistent under the former socialist system (only Czechoslovakia had an original and historic car industry; East Germany tried to develop an ersatz of the historic VW, the Trabant), other countries (with the exception of Bulgaria and Hungary barred from the URSS to develop their own industry) mainly Romania and Poland have relied of industrial cooperation and FDI (Fiat, Renault) in to develop cars which never matched the standards both in production (quality, volumes) of Western makers. Hungary was specialized in assembling buses; Slovakia has no car industry at all.

In few years, almost all the biggest European car makers have entered the market, either through acquisition, revamping all facilities (Skoda) either by Greenfield, often both, with the exceptionally growth of the sector (figure..). General Motors came in through its German partner Opel; Asian countries (Japan, South Korea) have also invested in the framework of a larger strategy encompassing other countries (Russia, Central Asia countries).

Western producers have linked these new facilities to parent companies in different

way, by designating specific functions, or specializing specific tasks. For instance, Renault develops its low cost car in Romania, where different functions, even R&D have been relocated. It's from the Romanian headquarter that the regional strategy is set up, to enter new markets, to monitor new investments. The Clio car made in Slovenia by Renault is distributed in Southern Europe, Italy, and the South of France. VW has set up a regional division of labour with some companies producing and assembling whole cars (Skoda), other making motors (Győr, in Hungary), gearboxes (Slovakia), develop jointly a new product (PSA and Toyota making light trucks in the Czech Republic). Skoda produces components for the other group's facilities, in the same time, the company has access to other companies' products. Thus complementarities and economy of scales are two dimensions to the integration with the group. In the same time, first and second tier component suppliers (almost 15 by car makers have located in the area) have set up around the new facilities in order to supply local assembly companies by reducing cost. R&D facilities are developing locally or regionally. Component makers produce for all assemblers in the region. Finally, competition among enlarged car maker group lead to develop best practices. As a result, better equipped, better managed, many of these companies show a better efficiency and competitiveness.

Table 6

Largest Foreign car maker's investors in CE

Rank	Top 500 Rank	Company name	Country
1	4	Skoda	Czech Republic
2	7	Fiat	Poland
3	14	Audi Hungaria	Hungary
4	28	Volkswagen Slovakia	Slovakia
5	48	Automobile Dacia	Romania
6	55	Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech	Czech Republic
7	59	PCA Slovakia	Slovakia
8	62	Volkswagen	Poland
9	71	Kia Motors Slovakia	Slovakia
10	82	Magyar Suzuki	Hungary

Source: Deloitte, 2011.

Today, according to the latest data, the production in the region of light vehicle (including Russia, the biggest market) account for 576352 units, nearly half of Western European (12 179938) itself equals to the US (12280019), but far behind Asia (34210699). Almost from scratch, FDI has contributed to the development of the automobile industry in the region. There are fears, of course that the present economic crisis will have negative impact on the growth of the sector. Competition from Russian (a much bigger market for which Western maker show a big appetite) and Asia are real and could lead to a durable stagnation even a decline of this sector.

A Hierarchical Effect and Domination Effect

All governments, international institutions support the role of FDI as a tool for modernizing, catching up and linking backward economies. Removing barriers, setting up attractivity policies have been set up and have contributed to the adjustment of

Central and Eastern economies. The presence of FDI, with the benefits of integration, has contributed to sustain economic growth in the region. Even late comers countries (Bulgaria, Romania) have benefited from entry of FDI, showing that there was still room, and opportunities in the region to welcome foreign capital.

Although it is not a frequent question, an issue with the massive presence of FDI in the region concerns the hierarchical and domination effect. In other words, CE economies have moved from a domestic accumulation of capital strategy (under the socialist system) to a model of international control of domestic assets by foreign investors. Opening up policies and privatizing public assets had to consequence in terms of control of domestic assets. First, big domestic monopolies (energy production and distribution, telecommunication network, some insurance and banking) have been kept under the hand of local governments. In other sectors (car, distribution, telecommunication, technology), big foreign companies have a dominant position (ranking, market shares) with the exception of former national monopolies (telecommunication, energy distribution) which were not offered for sale during the round of privatization of State property.

Hierarchy control can be considered from two views point. First, through the linkage effect which analysed above Western companies have both a strategic and organizational advantage (OLI) which is not eroded over the time. Does local companies, either by their initial level of technology, by the learning curve, by the relocation of R&D facilities, can become equal players with Western MNC and compete with them? Secondly, through the control effect (capital control, property rights, protection of intellectual property rights) do host country companies further autonomy appear difficult to get. Case studies in different countries of the region (Stephan, 2012) have concluded to interesting conclusions: embedness of technologies in acquired companies, the supply of qualified workforce (intermediate level, university graduates) in certain sectors are source of local technology diffusion and autonomy and constitute a comparative advantage.

Table 7

Foreign companies, by Country among the 500 First companies in Central Europe

Status 2010	Non CE private sector	CE private sector	State owned	Total
Bosnia and Herzegovina	/	/	1	1
Bulgaria	11	1	2	14
Croatia	3	7	7	17
Czech Republic	48	14	11	73
Estonia	5	/	1	6
Hungary	50	8	5	63
Latvia	4	2	/	6
Lithuania	1	6	2	9
Poland	97	42	41	180
Republic of Macedonia	1	/	/	1
Romania	26	1	5	32
Serbia	6	2	4	12
Slovakia	17	5	7	29
Slovenia	5	11	2	18
Ukraine	12	19	8	39
Total	285	116	96	500

Source: Deloitte (2011).

Finally, there is a wide consensus on the positive role of FDI in the region both in terms of growth, of catching up, integration. But the question which remains is to which extent the positive externalities created by the presence of FDI can expend? How local companies, subcontractors, SME can beneficiate of the positive impact of FDI in the region?

Table 8

Sectorial breakdown by ownership

Status 2010	Non CE private sector	CE private sector	State owned	Total
Consumer Business and Transportation	91	46	20	157
Energy and Resources	63	31	54	149
Life Sciences and Health Care	15	9	-	23
Manufacturing	79	28	10	116
Public Sector	-	-	5	5
Real Estate	9	2	-	11
Technology, Media and Telecommunications	30	4	5	39
Total	287	119	97	500

Source: Deloitte (2011).

Conclusion

In this paper we have discussed three important points which make CEECs integration and up grading a particular case.

First, the magnitude of the last rounds of enlargement and integration to which the EU has faced and the importance of the institutional shocks to which new comers have been confronted. Speed (less than 15 years for the most advanced countries) and deepness of changes that have occurred (economic adjustment, opening up, development of market mechanisms) at a relatively low cost (for the EU budget) have been the main characteristics of this round of enlargement.

The process of enlargement and integration has been almost continuous with further integration of 'late comers' (Bulgaria, Romania), and further acceding countries from Western Balkans.

The role of FDI has played an important role in the region to transform, adjust, specialized industries, creating jobs, increase exports of higher added value products, and reconstruct an industrial network linking industries of the region with Western companies and markets.

Mostly, the driver to enter these countries has been opportunities for market growth, for competitive advantages (getting good and cheap domestic assets). It has been also an opportunity to deeply reshaping the European industry, introducing a new division of labour through specialisation along the regional value chain.

Entry of Western Balkan still has a positive impact on regional growth both in term of economic adjustment of new specialization. Although the linkage factor is less evident, FDI is pouring in the region, and, at a lesser pace, contribute to the economic transformation of the region.

References

- Boillot, J. J. (2003). *L'Union européenne élargie. Un défi économique pour tous*. Les études de la Documentation française.
- Brunat, E. & Richet, X. (2001). Asset specificity, restructuring and industrial policy in transforming economies: The Russian experience. – In: Giannias, D., Maroudas, L., Rizopoulos, Y. (eds.). *European Integration & Economies in Transition, East-West Conference Proceedings, East-West*, University of Crete, CD-ROM.
- Deutsch Bank Research. (2006). Offshoring to New Shores. Nearshoring to Central and Eastern Europe. – *Economics* 58, August 14.
- Deutsch Bank Research. (2006). Offshoring to New Shores. Nearshoring to Central and Eastern Europe. – *Economics* 58, August 14.
- Drouet, M. et Richet, X. (eds.). (2007). *Vers l'élargissement de l'Union européenne à l'Europe de l'Est*, PUR, Rennes.
- Dyker, D. (ed.). (1998). *The Technology of Transition. Science and Technology Policies for Transition Countries*. CIE, Budapest.
- EBRD. (2007). *Transition Report 2007*. London: EBRD.
- EBRD. (2009). *Transition Report 2009*. London: EBRD.
- Ernst & Young. (2005, 2006). *European Investment Monitor 2005 Report*.
- Estrin, S., Richet, X. and Brada, J. C. (2000). *Foreign Direct Investment in Central Eastern Europe: Case Studies of Firms in Transition (Microeconomics of Transition Economies)*. N.Y, M.E.Sharp.
- Financial Times. (2005). Special report: Reinventing outsourcing. June 2.
- Guerraoui, D. and Richet, X. (1997). *Les investissements directs étrangers. Facteurs d'attractivité*, Les Editions Toubkal, Casablanca and l' Harmattan, Paris.
- Guerraoui, D. and Richet, X. (2001). *Economies émergentes: politiques de promotion de la PME. Expériences comparées*, L'Harmattan, Paris.
- Guerraoui, D. and Richet, X. (2005). *Intelligence économique et veille stratégique – Défis et stratégies pour les économies émergentes, 2005*, L'Harmattan.
- Henriot, A. (2004). *L'investissement direct dans une Europe élargie*. Centre d'Observation Economique, CCIP.
- Huchet, J. F. and Richet, X. (2005). *Gouvernance, coopération et stratégie des firmes chinoises*, L'Harmattan, Paris.
- Huchet, J. F., Richet, X., Ruet, J. (eds.). (2007). *Globalisation in China, India and Russia. Emergence of National Groups and Global Strategies of Firms*. Academic Foundation, New Delhi.
- Hunya, G. (2009). *FDI in the CEES under the Impact of Global Crisis: Sharp Decline*. WIIW, Vienna.
- Kaminski, B. (2004). *Production Fragmentation and Trade Integration in Enlarged Europe: How MNCs have Succeeded Where CMEA Had Failed?*. – Discussion Paper, University of Maryland.
- McKinsey. (2006). *The overlooked potential for outsourcing in Eastern Europe*. Research in Brief.
- Meyer, K. (1998). *International Production Networks and Enterprise Transformation in Central Europe*. – *Comparative Economic Studies*, XLII, N 1, p. 135-150.
- Meyer, K. & Estrin, S. (2000). *Brownfield Entry in Emerging Markets*. Copenhagen Business School, mimeo, 12 p.

- Meyer, K. and Estrin, S. (2007). *Acquisition Strategies in European Emerging Markets*. Houndmills, Palgrave.
- Michalet, C. A. (1999). *La séduction des nations où comment attirer les investissements*, Economica, Paris.
- Michalet, C. A. (2004). *Qu'est-ce la mondialisation? La Découverte*.
- Michalet, C. A. (2007). *Mondialisation, la grande rupture. La Découverte*.
- Mollet, M. and Richet, X. (2003). *Transformations économiques et stratégies de rattrapage en Europe de l'Est. Quelles leçons de l'expérience hongroise pour les économies balkaniques? – Région et Développement*, N 2003-18.
- Mouhoud El Mouhoub. (2006). *Mondialisation et délocalisation des entreprises. La Découverte*, col. Repères.
- Neffati, H. and Richet, X. (2004). *L'attractivité comparée des investissements directs étrangers de la Tunisie et de la Hongrie. – Revue Région et Développement*, N 19.
- Redzepagic, S. (2007). *The future of the European Economy. – Economic Analysis*, Vol. 40, N 3-4, Autumn 2007; EA 40(3-4) 1-110 (2007), Institute of economic sciences, Belgrade, 2007, p. 58-67.
- Redzepagic, S., Djukic M. (2011). *Serbian place in the process of globalization toward the European integration. – In: Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*, Ljubljana: International Center for Promotion of Enterprises.
- Redzepagic, S., Richet, X. (2008). *The attractiveness of the Western Balkans for the FDI. – Economic Analysis*, Vol. 40, N 1-2, Spring 2008; UDC: 327.39:061.1 JEL: E22, O18; EA 40(3-4) 1-110 (2008), Institute of economic sciences, Belgrade, 2008, p. 48-58.
- Richet, X. (1997). *Firm Adjustment and Barriers to Restructuring in Transition Economies (with P. Hare). Cuadernos del Este*, N 20, p. 155-164.
- Richet, X. (1998). *L'IDE dans les PECO et leur impact sur le comportement des entreprises. – In: D. Guerraoui et X. Richet (eds.)*.
- Richet, X. (2001). *Les investissements étrangers dans les PECO. DREE Revue Elargissement, Spécial IDE*.
- Richet, X. (2004). *Transforming Economies, Technology Transfer and Multinational Corporations Strategies. – Zagreb International Review of Economics and Business*, N 1.
- Richet, X. (2005). *Redes internacionales de producción y nuevas economías de mercado: estrategias de los fabricantes de automóviles en los PECO. – Información comercial española*, N 818, October-November.
- Richet, X. and Ruet, J. (2006). *The Chinese and Indian Automobile Industry in Perspective. Technology Appropriation, Catching up, and Development. mimeo*, 30 p.
- Sachwald, F. (2005). *La localisation de la production en Europe: impact de l'élargissement et de la mondialisation. IFRI*.
- SESSI. (2006). *L'industrie en France et la mondialisation. Ministère de l'Economie*, Paris.
- Stephan, J. (2012). *The Technological Role of Inward Manufacturing Foreign Direct Investment in Central East Europe – An Investigation into the Condition of Technology Transfer and Diffusion, Habilitationsschrift. T.U. Bergakademie, Freiberg*, 240 p.
- Stosic, I., Redzepagic, S., Brnjas, Z. (2012). *Privatization, restructuring and unemployment: The case of Serbia. – In: New challenges in changing labour markets. Belgrade: Institute of Economic Sciences*, p. 355-372.
- The Economist. (2005). *Outsourcing in Eastern Europe: the rise of nearshoring. Dec. 3*.
- UNCTAD. (2005). *World Investment Report. UN, Geneva*.
- Uvalic, M. (2011). *Serbia's transition flaws: why has export-led growth not been achieved? – In: Ehrke, M. (ed.). Export-led Growth. Central European Experiences – Magic Formula for the Western Balkans? Belgrade: Friedrich Ebert Foundation*, pp. 77-90.
- Wolf, M. (2004). *Why Globalization Works. Yale University Press*.

ЕФЕКТИВНАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА СРЕДА – ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМИ И НАСОКИ ЗА ПРОМЯНА

Станка Ринкова¹

Увод

Постсоциалистическите реформи, чието съдържание е коренна промяна на икономическия порядък показаха, че институционалните структури не възникват автоматически, а това е дълъг еволюционен и непрекъснат процес.

Институционалните промени се разглеждат от световно известни автори свързващи името си с институционалната икономическа теория и нейните клонове – Р. Коуз, Т. Веблен, О. Уилямсон, М. Олсън, Х. Демсец, Д. Норт, А. Алчиан и други. У нас също се наблюдава нарастващ интерес на изследователи към тези проблеми – М. Кънев, Г. Минасян, Тр. Спасов, М. Марков, Т. Седларски, Т. Попов, Кр. Канева и др.

Неокласическият институционализъм е в основата на методологическата обосновка на микро- и макроикономическият анализ на сложните социално-икономически процеси на институционална и икономическа промяна. Тази промяна е с ясно изразена пазарна ориентация и включва изграждането на пазарни институции, възникване на нови институционални субекти, формиране на нов институционален пазарен ред. Пазарната трансформация е процес на преминаване от висока степен на централизация към принципите на икономически плурализъм в цялата система от икономически структури. Процесът на институционализация включва реорганизация на институционалните форми, правила, роли, стандарти и промяна на принципите на разпределение на богатата. С все по-нарастващо значение и обект на научни изследвания със значими практически резултати са проблемите за ефективността на институциите, за ефективната институционална среда, за системата от критерии, показатели и индикатори за измерване на тази ефективност. Целите са комплексни, но основно са насочени към разработване на системи от мерки с цел повишаване ефективността на **институционалната среда**.

¹ Станка Ринкова е гл. ас. д-р в ЮЗУ "Неофит Рилски" – Благоевград.

1. Теоретически основи на изследването

Теорията на Дъглас Норт за институционалната промяна предлага обяснителна схема за икономическото развитие на обществото, включително и за периоди на преобразуване на институционалния общественостопански ред, какъвто е прехода от социализъм към капитализъм. **„Институциите са съвкупност от създадените от хората правила и норми, които са ограничители за икономическите субекти, както и съответните механизми за защита и контрол на тяхното поведение”** – пише Д.Норт (Норт,2000). Те създават стимулите за размяна и за развитие на икономиката. Те са „правилата на играта” – формални и неформални, които структурират пространството на социални и икономически взаимодействия. А институциите (организации и процедури) осигуряват спазването на тези правила. Формалните институции са правила писани от законодателя, те се кодифицират и приемат от останалите членове на обществото. Те намаляват неопределеността, но трябва непрекъснато да се усъвършенстват, тъй като обекта, а и субектите чиито поведение регулират, непрекъснато се променят. Неформалните институции са неписаните правила, традиции и обичай, които ограничават или мотивират индивидите в преследваните цели. **„Историята е история на технологии и институции”** – пише проф. М. Кънев (Кънев, 2005)

Недостатъчното отчитане ролята на институциите за икономическо развитие в първите години на прехода доведоха до забавен икономически растеж. Развитието е многомерен процес, включващ дълбоки изменения в техническата, институционалната, икономическата, социалната и политическата сфера. **Стратегия ЕВРОПА 2020 предлага визия за социална пазарна икономика основана на три приоритети- интелигентен, устойчив и приобщаващ икономически растеж.** Икономическият растеж е по-тясна концепция от икономическото развитие и може да бъде измерен чрез реалния БВП на едно лице. Нарастването на производителността на труда може да бъде резултат както на технологически промени, така и на институционални, които засягат спецификацията и защитата на правата на собственост. Д. Норт подчертава, че **„главната роля, която институциите играят в обществото е намаляване на неопределеността чрез установяване на устойчиви (макар и не непременно ефективни) структури на взаимодействие между хората”** (Норт, 2000).

В подкрепа на тази идея е и твърдението на Й. Шумпетер, **„че същността на икономическото развитие е не само в натрупването на капитал и нарастване на работна сила, а в преразпределение на наличния капитал и работната сила от по-малко ефективни сфери на икономически дейности към по-ефективни, което е възможно само при наличието на ефективна институционална среда”** (Шумпетер, 1998). Причините за тази взаимна връзка са в плоскостта на формирането и развитието на транзакционния сектор в икономиката. Този сектор е функция и съдържание на институционалната среда. Тя е съвкупността от правила, норми и санкции, които образуват икономическите, политическите, социални и правни рамки на взаимодействие на субектите. Иманентно присъща характеристика на

институционалната среда е наличието в нея на т.нар „институционален вакуум”. Той се формира когато липсва законова основа за регламентиране и регулиране на нововъзникнали обществени отношения; когато съществуват неформални институти, ценности, обичай; когато те не съответстват на новите реалности. У нас институционалната матрица на прехода се „изграждаше” на основата на „импорт” на институции, но те трябваше да бъдат адаптирани към нашите условия. Другият източник на „институционално строителство” беше приемане на закони от Народното събрание. А някои нормативни актове, наследени от административно-командната система бяха поправяни и допълвани (например Наказателния кодекс, Кодекса на труда).

Институционалната среда, която включва механизмите на институционални изменения пряко корелира със структурата и динамиката на **транзакционните разходи**. Това са разходи „които възникват при експлоатацията на една икономическа система – пише Д. Норт (Норт, 2000). Те са свързани с намаляването на неопределеността и риска в условията на информационна асиметрия и разходи за гарантиране на трайно, устойчиво и ефективно пазарно поведение. Това са разходи, които бизнеса прави за да използва пазарния механизъм и за защита на собственическите си права. С оглед на специфичния етап на пазарните сделки на които възникват, транзакционните разходи са (Седларски, 2009): **1) разходи за търсене на информация – намиране на купувачи и продавачи, комуникация чрез фондовата борса и Интернет, реклама; 2) разходи за договаряне и вземане на решения; 3) разходи за контрол и налагане на изпълнението; 4) разходи на държавата за доставяне на публични блага чрез колективни действия, изграждане на институциите за поддържане на законовия ред.**

Тези разходи са свързани с институционалните промени в обществото, с координацията, мотивацията и адаптацията на икономическите субекти на пазара. „Основната функция на институциите е да намаляват транзакционните разходи” – пише Д. Норт. Институциите определят границите на поведение на индивидите. Те намаляват сложността на междуличностните отношения и регулират тези между стопанските агенти. Те прилагат санкции на лицата, които реализират институционално непозволені действия.

Със задълбочаване на общественото разделение на труда и специализацията, с глобализацията на световната икономика възникват все по-сложни форми на икономически взаимоотношения. Това води до нарастване на транзакционните разходи за набавяне на информация, за подготовката, сключването и контрола за изпълнението на договорите. Несигурността може да бъде намалена чрез по-ефективна институционална среда. Но тук се наблюдава и обратна тенденция- нарастване на транзакционните разходи за защита на интелектуалната собственост, на информацията и т.н

Изводът е, че транзакционните разходи са един от основните фактори за икономически растеж и нарастването им повишава неговата „цена”. Теорията предвижда увеличаване на транзакционните разходи в резултат на институционалната и икономическа промяна поради реструктурирането на

собствеността, промяна на имуществените права, появата на нови пазарни субекти, повишаване на несигурността и риска от иманентно присъщите процеси на пазарната икономика – инфлация, циклично развитие, безработица. Но за това нарастване съдействат и опортюнистичното поведение на икономическите субекти, сивата икономика, корупцията, създаването на специални органи за контрол. У нас има изследвания за динамиката на транзакционите разходи през преходния период. За периода 1997 до 2003 г. те са се увеличили от 40% на 52.5% от БВП (Седларски, 2009). Може да се очаква, че в резултат на по-ефективното функциониране на институциите, тези разходи да бележат обратна тенденция.

Икономическата теория е разработила система от критерии и показатели за измерване на икономическата и социалната ефективност на различни равнища на социално-икономическите дейности на различните субекти. Но за институционалната ефективност и качеството на институционалната среда, за тяхното измерване и система от показатели са необходими научни изследвания и дейности по практическото им проектиране. Нашата теза е, че **ефективна е онази институционална среда, която е стабилна и устойчива, при която намеренията на икономическите субекти и тяхната реализация съвпадат и те вземат решения като рационално действащи субекти в равновесна икономическа среда.** Това равновесие е нарушено когато са ограничени възможностите на стопанските субекти рационално да използват ограничените ресурси поради институционални бариери и е налице неравновесие в икономическата система и опортюнистично поведение на субектите. Институционалната ефективност показва доколко ефективно функционират институциите, доколко са ефективни и „работещи“ са законите, а организациите и учрежденията на законодателната, изпълнителната и съдебната власт ефективно си взаимодействат. Институционалната ефективност характеризира равнището на реализация на институциите съобразно тяхното функционално предназначение т.е. удовлетворяване на личните и обществени интереси.

За определяне на ефективността на институционалната среда могат да се използват качествени и количествени показатели, система от критерии и показатели, които се прилагат от различни организации (основно международни), а също и вътре в страната чрез прилагане на системата на рейтинг на организациите при предлагане на различни публични услуги (образование, здравни услуги), на мониторинг дейността на отделна институция, оценка на ефективността на законодателния процес и т.н

Преди да разгледаме някои от основните индикатори за ефективността на институционалната среда ще се спрем на два процеса: **първия**, който „работи“ за намаляване на ефективността и това са т.нар. **институционални „капани“** и **втория**, обратно, който би стимулирал институционалната ефективност.

Институционалните „капани“ – пише М.Марков са неефективни, устойчиви норми и те са т.н квазиинституции.(Марков,2009). Такива са: 1) **Бартерът** и появата му е следствие на либерализацията на цените; 2) **Нарастване на**

взаимната задължнялост между фирмите при недостатъчно добре развита пазарна инфраструктура; 3) **Неплащане на данъци**, което може да е резултат на високо данъчно бреме, неефективна фискална политика; 4) **Корупцията** – причините са в неефективното законодателство, несправедливо разпределение на доходите, в ценностната система; 5) **Стагнация на производството**;

Институционалните „капани“ и техните негативни последици ще са по-малки, ако за институционалните реформи се прилага подходът на прогнозиране и проектиране на институциите. **Основните принципи на институционалното проектиране са** посочени от В. Тамбовцев (Тамбовцев, 1997) и прилагането им би повишило ефективността при разработване на проекти за промяна на институционалната среда. Те са: 1) **Принцип на етапната пълнота** на проекта; 2) **Принцип на компонентната пълнота на проекта** изисква в него да се включат всички технологични блокове, които формират дадена икономическа институция; 3) **Принципът на достатъчно разнообразие** на системата от мотиви и стимули на икономическите агенти, засегнати от институционалната иновация; 4) **Принципът на максималната защитеност** от девиантното и опортюнистическо поведение; 5) **Принципът на съучастие** предполага да се създадат условия при които всяка нова институция да се формира и внедрява при най-широко съучастие на всички засегнати субекти на всеки етап от нейното осъществяване.

Изводът е, че с прилагането на тези принципи ще се рационализира процесът на съзнателно формиране на институциите и ще се повиши социалната им насоченост.

Конкретни измерители на ефективността на институционалната среда

В разработката поради ограниченият ѝ обем ще представим резултатите от провежданите ежегодни класации за индикатори и система от показатели, които са отражение на реалните процеси на институционална и икономическа промяна в България. В сравнителен план те ни дават стойностна информация за това, доколко ефективно функционират институциите и „къде сме в световните класации“. Използваните методологии и методики за получените стойности не са предмет на анализа. Данните са взети основно от сайта на Института за пазарна икономика (www.ime.bg).

Индексът за глобалната конкурентноспособност 2013-2014

Ежегодно се изготвя от Световният икономически форум. Индексът се основава на 12 т.н. стълба, като всеки от тях представлява област, считана за определяща за конкурентноспособността. Стълбовете са разделени на три групи и всеки включва факторите, влияещи върху конкурентноспособността. **Първият стълб** са Основните изисквания и той включва показателите институции,

инфраструктура, макроикономическа стабилност, здраве и основно образование. **Вторият стълб** е Спомагателни фактори за ефективността с показатели висше образование и обучение, ефективност на пазара на стоки, степен на развитие на финансовите пазари, технологична готовност и обем на пазара. **Третият стълб** е фактори за иновации и усъвършенстване с показатели степен на развитие на бизнеса и иновации. В отчетния период са изследвани 148 страни и с най-висока стойност на индикса е Швейцария с оценка 5.67 от 7 възможни точки, като я следват Сингапур – 5.61, Финландия – 5.54 и т.н. Резултатът за България е 4.31 точки, а през 2012 г. е бил 4.27 точки. Страната е на 57 място от 148 страни и има подобрене с 5 места. В сравнение със страните в Европа, България е във втората половина на класацията и се намира между Латвия и Кипър. С изключение на показателите „**Макроикономическа стабилност**“, „**Здраве и начално образование**“ и „**Технологична готовност на фирмите**“, то за всички други показатели страната ни е след 50-то място. Страната ни се класира след 100-то място по 48 от 112 индикатора, което също сочи за значими проблеми. Най-ниски са резултатите за следните индикатори: **независимост на съдебната система** – 123 място, което може да се обясни с ниското доверие в съдебната система, възприятието за корупция и често променящата се нормативна уредба без предварителна оценка на въздействието; **прозрачност при провежданите правителствени политики** – не са малко решенията, които се вземат непрозрачно и при липса на оценка за ефекта им; **качеството на общата инфраструктура**, а също и качеството на пътищата са слабости, които изискват огромни ресурси и промяна в подходите за разпределението им; **качеството на образование** също не удовлетворява, тъй като проучванията показват, че една трета от завършилите ВУ работят на длъжност за висше образование. Това е показателно за сериозно разминаване между образователния и трудовия пазар.

Този Индекс се изчислява след 2007 г. и стойността му е – 74 място за България, 2008 г. – 79 място, 2009 г. – 76 място от 134 страни. През 2012 г. България е на 74 място и 2013 г. е на 62 място. Относно работата на институциите през този период в страната има незначителен напредък. Индикаторите „доверие в политиките“, „независимост на съдебната система“, „отклоняване на публични средства“ са с най-ниски оценки.

Икономическата свобода

В годишният **Доклад 2014 за Икономическата свобода**, изготвен от канадския институт „Фрейзър“ с данни за 2012 г., страната ни заема 40 място от 152 страни. Начело е Хонконг, следва Сингапур, Нова Зеландия и т.н. България е с 7.29 точки от 10 възможни, което е леко повишение спрямо миналата година – 7.28 точки и 49-то място. **Индексът за Икономическа свобода** включва показателите със следните стойности за 2012 спрямо 2011 г.: **размер на правителството** – 6.99 и 7.14; **съдебна система и право на собственост** – 4.98 и 5.03; **стабилни пари** – 9.47 и 9.32; **свобода на международната търговия** – 7.58 на 7.60; **регулиране** – 7.92 и 7.82. Краткият анализ сочи, че

влошаването на стойността на показателя "Размер на правителството" е поради големия размер на държавните трансфери и субсидии, увеличеният обем на държавните инвестиции (към 20% от общите инвестиции). Валутният борд продължава да гарантира стабилността на парите, а инфлацията е ниска. Свободата на международната търговия отразява ниските мита, но търпи отрицателното влияние на регулаторните бариери. Регулирането на кредита, труда и бизнеса е показател, който отразява пречките пред бизнеса, трудовите правоотношения и тези с банките.

Ако проследим стойностите на Индекса на Икономическата свобода от 1990г ще установим, че той постепенно се покачва- от 3.90 – 1990 г, 5.88 – 2001 г, 7.00 – 2006 г и т.н По-високият растеж за България ще се осигури чрез намаляване на регулирането на бизнеса, свиване на публичните разходи и реформи в публичния сектор, гарантиране върховенството на закона и независима съдебна власт.

Международен Индекс Право на собственост

Този Индекс изследва ефектите от стабилната правна и политическа среда и през 2013 г. са включени 131 страни. Индексът **Право на собственост** включва следните индикатори и техните показатели: **правна и политическа среда-независимост на съдебната власт, върховенство на закона, политическа стабилност, контрол над корупцията; право и физическа собственост – защита на правото на физическа собственост, регистрация на собственост, достъп до заеми за придобиване на собственост; право на интелектуална собственост – защита на правото на интелектуална собственост, патентна защита и пиратство на авторски права.**

Начело в класацията за 2013 г. е Финландия с 8.6 точки, следват Нова Зеландия, Швеция и т.н. Установено е, че по-добрата защита на правото на собственост осигурява по-висок БВП на лице от населението и по-високо благосъстояние, по-висок икономически растеж. България е с оценка 5.5т спрямо 5.4 за 2012 г. от максималните 10 и сме на 58 място от 131 страни. Изследването показва ясна корелация между стойността на индекса и дохода на глава от населението – страните с най-високи доходи имат и най-добра защита на правото на собственост.

С най-ниска стойност е показателя „Правна и политическа среда – 4.8 т. Проблемни области са „Върховенството на закона” и „Независимост на съдебната власт” и са със стойности съответно 4.2 и 4.5. „Контролът над корупцията” е с резултат 4 и това е ниско ниво на доверие на гражданите в институциите, които трябва да защитават правото на собственост. „Защитата Правото на интелектуалната собственост” има стойност едва 3.6 т, което показва, че авторското право не е добре защитено, въпреки приетия закон. Най-висок е резултата при индикатора „Патентна защита” – 9.1 точки. Индикаторът задържа стойностите си – 5.6 през 2009 г., 5.3 през 2011 г., 5.5 през 2013 г., а

това забавя икономическото развитие.

Индекс Правене на бизнес

Изследването се прави от Световната банка и дава оценка за правилата за бизнес в съответната страна. За 2013 г. са включени 185 страни и количествени стойности за 10 групи показатели. Те се отнасят за правилата, регулациите и функциите на институциите за правене на бизнес. Индикаторите са- **започване на бизнес, издаване на разрешително за строеж, достъп до електричество, регистриране на собственост, достъп до кредит, защита правата на инвеститорите, плащане на данъци, международна търговия, изпълнение на договорите и закриване на бизнес**. За 2013 г. България заема 66-то място от 185 страни. Основните предимства на страната са „Достъп до кредит“, „Защита на инвеститорите“ и „Международната търговия“. Влошени са условията за започване на бизнес – от 48 място през 2012 г. на 57 през 2013 г. Въпреки облекчения режим при регистрация на фирма има значителни регулации, които отнемат време- получаване на строително разрешение, електрозахранване и пр. Влошават се позициите и на показателя „Плащане на данъци“ – с 8 пункта, от 83 на 91 позиция. Причината е покачването на данъчната тежест, включително и някои местни данъци и такси. Само за показателите „Международна търговия“ и „Изпълнение на договорите“ има подобрение с по два пункта. Когато условията за бизнес се подобряват, то може да се очаква нарастване на предприемаческата активност и икономическа стабилизация.

Заклучение

Изводите са, че институционалната и икономическа промяна в страната е бавна и мъчителна, с недостатъчно ефективни реформи. Необходимо е законодателните промени да се правят „не на парче“, а комплексно. Една от причините за забавяне на промените е и недостатъчният административен капацитет. При приемането на всеки нормативен акт от съответния орган, трябва да се спазва изискването на Закона за нормативните актове (чл.28 ал.2) – „необходимо е формулиране на мотиви за да се предложи един проект за нормативен акт и още (в ал.4) пише, че мотивите трябва да съдържат оценка на финансовите и други средства необходими за прилагането на акта, оценка за въздействието и съответствие с другите актове.

Използвана литература

- Норт, Д. (2000). Институции, институционална промяна и икономически растеж. С.: Изд. Лик, с. 13-25.
- Попов, Т., Седларски, Т. (2009). Институционална икономика. С.: УИ, с. 52-78.
- Шумпетер, Й. (1998). История на икономическия анализ. т. 2, С.: Изд. Прозорец.
- Кънев, М. (2005). Неокласическият институционализъм в икономическата мисъл. – Електронно списание, Диалог, N 1.
- Марков, М. (2009). Глобализацията на икономическите институции. – Икономически алтернативи, N 4, с. 78.
- Тамбовцев, В. (1997). Теоретически въпроси институционального проектирования. – Вопросы экономики, N 3, с. 24-28.
- Институт за пазарна икономика. България в международните класации, 2012-2014 г., www.ime.bg.

РОЛЯ НА КРЕДИТИРАНЕТО ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ ДО НАЧАЛОТО НА КРИЗАТА И СЛЕД ТОВА

*Григор Сарийски¹
Росица Рангелова²*

Темата за взаимовръзката между кредитирането и икономическия растеж ангажира икономическата мисъл от дълго време. Доскоро се приемаше за даденост, че развитието на финансовия сектор стимулира растежа в една икономика и в това нямаше съмнение, поне докато ролята на банките се свеждаше единствено до пренасочването на свободния ресурс в предприятия, допринасящи за генерирането на добавена стойност, която е достатъчна за редовното обслужване на дълговете и за заплащане на тяхната цена.

Докато банкирането се възприемаше и практикуваше в неговата класическа форма, процесът на пренасочване на свободният финансов ресурс беше сравнително опростен. Икономическите агенти, разполагащи с излишък от свободен паричен ресурс, го предоставяха на депозит при финансовите посредници (банките), а те от своя страна пренасочваха този ресурс към надеждни кредитополучатели, тоест към бизнес, способен да генерира достатъчно добавена стойност, така че след приспадането на разходите за своята дейност да може да покрие цената на кредита (изразяваща се в лихви и такси). В този случай банката изпълнява две основни функции. На първо място като посредник в процеса на трансфер на ресурсите от лицата, разполагащи с излишък, към онези икономически агенти, които биха могли да го инвестират в печеливши инициативи като по този начин увеличават добавената стойност, която генерира предприятието им. Втората, не по-малко значима функция, е преразпределянето на риска, която доскоро се свежда единствено до оценката на надеждността на кредитополучателите и до диверсификацията на кредитния портфейл на банката.

През 90-те години на XX век изпълнението на тези функции се промени коренно и банковото дело донякъде изгуби първоначалния си облик. Значителна част от дейността на банките беше пренасочена към инвестиционно банкиране, коефициентът на участие на собствен капитал силно се понижи а след появата

¹ Григор Сарийски е доц. д-р в Институт за икономически Изследвания при БАН.

² Росица Рангелова е проф. д.ик.н. в Институт за икономически Изследвания при БАН.

на секюритизацията³ дейностите по оценка не кредитополучателите и преразпределение на кредитния портфейл отстъпиха на заден план. Секюритизацията създаде илюзията, че безконтролното увеличение на кредитните портфейли е възможно и допустимо, доколкото чрез нейните средства рискът с лекота може да се прехвърли върху лица извън банковата система. Това мотивира банките да пренаблегнат вече установените стандарти при определянето на надеждността на клиентите и дори се появиха т. нар. NINJA кредити,⁴ отпускани на лица, които са по правило ненадеждни (или поне повечето от тях).

В Европа инвестиционното банкиране и финансовите деривати не успяха да получат толкова силно разпространение както в САЩ и това донякъде предпази финансовата система от първоначалния шок на кризата. Въпреки това данните показват, че взаимовръзката между развитието на финансовия сектор и икономическия растеж е доста размита. Към определянето на тази взаимовръзка са насочени множество изследвания, проведени през последните две десетилетия. По-малко от половината от тях посочват ясни доказателства за нейното наличие, като причинността при онези от тях, които потвърждават съществуването ѝ, силно варира по насоченост и сила (Badjun, M. 2009, 121-152).

Ефектът от развитието на банковия сектор върху растежа зависи от множество фактори в това число от структурата на икономиката, институционалното развитие, нивото на корупция, лихвения марж⁵ и т.н. като в много случаи действието на съпътстващите сили на триене, като например големите маржове и високата корупция, на практика неутрализират положителния ефект от развитието на финансовия сектор. Един от интуитивните изводи, който се потвърждава от изследванията, е, че развитието на банковия сектор често е съпроводено с настъпване на банкови кризи, които компенсират по-голямата част от позитивните ефекти, получени в резултат от развитието на сектора. Нагледно доказателство за действията на този ефект в България беше получено през 1997 г., когато население изгуби над две трети от спестяванията си и това доведе до срив на вътрешния пазар, ликвидирани на иначе жизнеспособен бизнес, преразпределение на собствеността в банковия сектор и т.н.

³ Секюритизацията е процес, при който се отделя портфейл от неликвидни финансови или материални активи, те се групират и срещу тях се издават ликвидни ценни книги (акции или облигации). Тези активи се предлагат за закупуване от инвестиционната общност. С това се цели двоен ефект: за финансовата институция, инициатор на сделката – да „продава“ неликвидни активи, а от постъпленията отново да инвестира в доходноносен портфейл; за инвеститорите, които биха били заинтересовани от инвестиция в някой печеливш сектор, но се въздържат от подобна инвестиция поради проблемната ѝ ликвидност, се осигурява високоликвидна алтернатива (ценни книги).

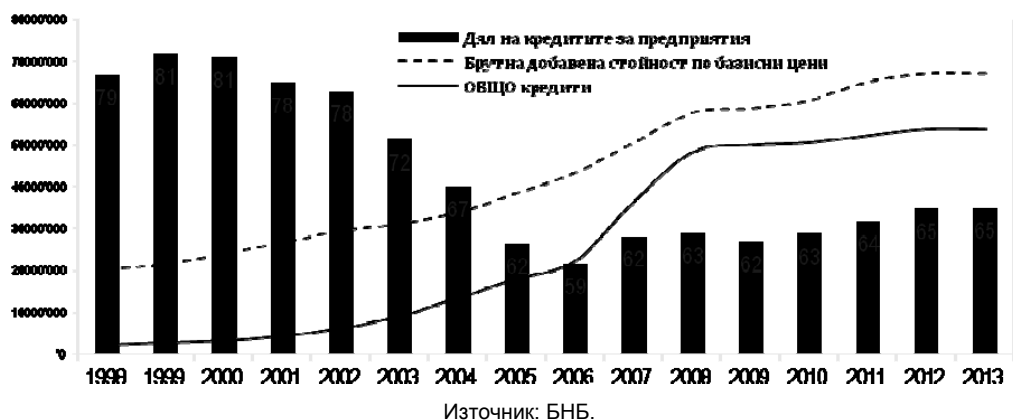
⁴ Жаргонен термин, обозначаващ за заем на лица без доходи, без работа и без активи (*No Income, No Job and no Assets*). Докато повечето кредитори изискват от кандидатите за отпускане на кредит да покажат стабилен паричен поток или достатъчно обезпечение, при т. нар. NINJA процесът на проверка на практика се игнорира.

⁵ Нетен лихвен марж – разликата между приходите от лихви и разходите за лихви на банката, разделена или на цялата сума на активите или на лихвоносните активи.

В България може да се говори за реално развитие на банковия сектор едва в периода след въвеждане на валутния борд през 1997 г. Тогава беше изградена по-голямата част от сега действащата регулаторна рамка, чуждестранните банки за кратък период придобиха над половината активи на банковата ни система и по този начин бяха положени основите на банкирането в сегашния му вид. Динамиката на показателите за кредитна активност дава възможност ясно да се отличат отделните периоди в развитието на банковия сектор (фиг. 1). От 1998 г. до 2003-2004 г. обемът на кредитирането се развива с темпове, които са много близки до темповете на увеличение на brutната добавена стойност. През следващите години, подкрепени донякъде от еуфорията от предстоящото влизане в ЕС, а донякъде от желанието на чуждестранните инвеститори да увеличат максимално бързо своя пазарен дял, темповете на кредитиране рязко изпревариха тези на БДС.

Фигура 1

Кредитна дейност в България, 1998-2013 г.

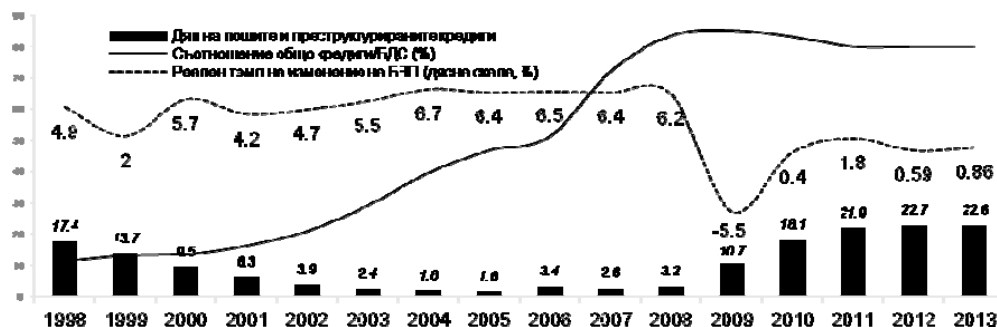


През периода 2005-2008 г. българската икономика се пресити с кредити. Приоритет на банките в страната беше експанзията, поради което клиентската им маса започна да обхваща не съвсем надеждни кредитополучатели а свободният финансов ресурс усилено се насочи към сегменти, за които не може да се каже че допринасят за икономическия растеж на страната. Такъв сегмент бяха например ипотечните кредити, които след 2004 г. рязко се увеличиха и от 16% дял от кредитирането на дребно достигнаха до над 40% в края на 2007. Това от една страна лиши бизнеса от така необходимия ресурс, а от друга страна – увеличи твърде много цената, която стопанските агенти заплащаха за финансирането на инициативите си. Всъщност процесът на пренасочването на финансов ресурс от бизнеса към кредитирането на дребно започна дори на по-ранен етап (малко след 2000 г.), когато делът на корпоративните кредити започна устойчиво да се понижава. Тази тенденция беше постоянна и понижението продължи до 2006-2007 г. Така от 81% през 2000 г. делът на фирмените кредити бързо спадна и в края на 2006 г. достигна 59%. По този начин банките освен че лишиха бизнеса от ресурс, стимулираха населението да го насочва към непроизводителни дейности, като например покупка на

недвижими имоти или на стоки от внос. Резултатът от тази кредитна политика не закъсня и когато през 2009 г. шокът в световната икономика беше усетен и в България, голяма част от населението спря да обслужва дълговете си. Обслужването преустановиха също и много предприятия, като най-напред в просрочие изпаднаха фирмите с ниска норма на покритие на погашенията с приходи от дейността. Само през 2009 г. делът на лошите и преструктурираните кредити се увеличи трикратно – от 3.2 на 10.8% (фиг. 2).

Фигура 2

Качество на кредитния портфейл, 1998-2013 г.



Източник: БНБ.

По-късно, през 2011 г., този дял нарасна до близо 22% и оттогава досега се запазва почти непроменен. По този начин, малкото позитивните ефекти от развитието на банковия сектор преди кризата, сега се компенсират с отрицателен знак, тъй като за да покрият необслужените кредити, банките споделят разходите за тяхната обезценка с редовните си клиенти. Лихвите по депозити биват понижени, а тези – по кредитите се задържат тъй като само по този начин банковият сектор успява да покрие нарастналите разходи за провизии.

Може да се каже че това е отдавна установена практика и по време на криза редовните кредитополучатели неизменно плащат за неблагоприятието както на банките, така и на техните клиенти от периода преди настъпване на шока. Това сега е една от основните спирачки пред възстановяването на българската икономика, тъй като в условията на продължаваща рецесия, при свития марж на печалби в работещите предприятия, голяма част от платежоспособния бизнес в страната не е в състояние да покрие високата изискуема норма на доход по предлаганите кредити. В резултат – голяма част от планираните инвестиции (за разширяване на производството, създаване на нови линии, излизането на нови пазари и т.н.) се отлага за неопределено време.

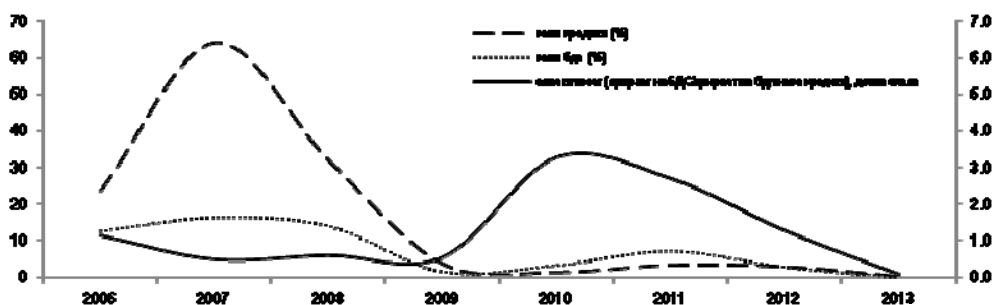
Емпиричната оценка за взаимовръзката между кредитирането и растежа и то през периода на динамичен икономически растеж в страната преди кризата (1998-2008 г.) е доста слаба – коефициентът на корелация между темпа на брутните кредити и БВП е едва 0.2. През следващия период (2010-2013 г.) коефициентът е по-висок (0.42), но не достатъчно, за да покаже наличие на

стабилна взаимовръзка. Трябва да се отчете, също така, че основната причина за повишаване на корелацията е, че както кредитирането, така и растежът са силно повлияни от действието на значим външен фактор, какъвто е световната финансово-икономическа криза.

Показателен за взаимовръзката между кредитирането и растежа е коефициентът на еластичност (фиг. 3), оценен посредством съотношението на абсолютния прираст на brutните кредити и brutната добавена стойност. През по-голямата част от наблюдавания период това съотношение е под единица, което епоказателно за забавените темпове на БДС в сравнение с тези - на кредитирането. Нещо повече, в периода на най-интензивното кредитиране през 2007-2008 г. показателят достига почти нулеви стойности, което показва, че в този период кредитирането няма никакво влияние върху растежа. Действително, след началото на кризата, през 2009-2010 г. коефициентът на еластичност рязко се повиши. Причината за подобно изменение обаче не може да се свърже с въздействието на банкирането върху растежа, а по-скоро с по-бързата реакция на финансовите институции по отношение на настъпващата криза.

Фигура 3

Показатели за мултиплициращ ефект от кредитирането, 2006-2013 г.



Източник: Изчислено по данни на БНБ.

Възможно обяснение за слабия ефект на кредитирането върху икономическия растеж в България е, че у нас действат голяма част от факторите, които в цитираните изследвания се посочват като пречка за реализацията на трансмисионни механизми. Лихвеният марж например се задържа постоянно на относително високи нива. Причината за достигането на тези нива преди кризата беше наличието на значителен апетит за теглене на кредити. Тогава голяма част както от населението, така и от бизнеса се стремеше да се включи в икономическите процеси в страната без да се прави адекватна оценка на риска, без да оценят рисковете при бъдещото обслужване на кредитите. След настъпване на кризата лихвите по кредити се запазиха доста близо до нивата от предходния период, от една страна, поради нарастването на рисковата премия в страната, а от друга страна, поради увеличените разходи за покриване на необслужваните кредити. Това задържаше цената на финансирането висока и доведе до свиване на обемите по нов бизнес.

Друга съществена пречка за реализиране на търсения ефект на трансмисия е недоброто институционално развитие. Изследване от 2006 г. сочи че институционалното развитие има много по-голям ефект върху растежа отколкото развитието на финансовото посредничество (Demetriades and Law, 2006). Доскоро се смяташе, че в България има една съвременна и добре развита институционална рамка, но събитията през 2008 г. и сега, през 2014 г. показаха, че тя страда от съществени пороци. В подкрепа на това твърдение може да се посочи неуспехът на опитите на БНБ да охлади кредитната експанзия (в годините, предшестващи кризата). Това показва че БНБ не е в състояние да постигне търсения резултат с инструментариума, с който разполага и означава че на практика паричната политика в България се диктува от интересите на чуждестранните инвеститори, т.е. от собствениците на търговските банки (доколкото те определят лихвените равнища, обемите на кредитиране и т.н.). В този смисъл местната икономика имаше късмет с това, че кризата настъпи през 2008 г., преди кредитната експанзия да е достигнала до наистина застрашителни размери. Задържането на тези темпове на кредитиране за още една или две години би довело до доста по-високи дялове на лошите кредити след началото на кризата – значително над сегашните 21-22%.

Показателни за недостатъците на институционалната рамка са и последните събития около една от най-големите банки в България през 2014 г. Един добре работещ регулатор по никакъв начин не би допуснал толкова фрапантно разминаване в официалните си становища и не би се стигнало до получаването на такива огромни разлики при оценката на разходите за обезценка на кредитен риск при периодичните инспекции на банков надзор до 2013 г. и след това.⁶

Следващ аргумент е достигането на определени прагове за развитие (Rioja and Valev, 2004). Вероятно такъв праг представлява достигането на brutните кредити до около 80% от БДС в икономиката. От 2008 г. насам наблюдаваме запазване на това съотношение на почти постоянно ниво.

Друг фактор за връзката между кредитирането и икономическия растеж е необходимостта от ограничаването на корупционните практики при финансовото посредничество (Ahlin and Pang 2008). В това отношение България, която стои на предпоследно място по ниво на корупция в ЕС, е в неблагоприятна позиция.⁷ В този смисъл една от основните препоръки, които могат да се отправят в период, в който имаме ограничени възможности и много малък апетит за кредитиране, би била насочена към предприемане на ефективни действия по ограничаването на корупционните практики.

Може би единственият фактор, който донякъде подпомага позитивното въздействие на кредитирането върху растежа, е добрата защитата на правата

⁶ През 2014 г. регулаторът излезе със заключения, противоречащи изцяло на дотогавашното му становище по отношение на стабилността на банката. Това е много тревожен симптом и за пореден път показва, че българските институции трябва да извървят много дълъг път до изграждането на наистина надеждна рамка.

⁷ Последното място през 2014 г. се заема от Гърция.

на кредиторите. По този показател страната ни получава един от най-високите индекси в Доклада за конкурентоспособността на Световния икономически форум⁸, но това очевидно не е достатъчно да компенсира негативните ефекти от останалите фактори – изброени по-горе.

Анализът би бил непълен без оценка на структурата на кредитирането (табл. 1). Съпоставката на отрасловата структура на БДС и на структурата на кредитите явно показва, че са налице съществени разминавания, т.е. че някои сектори остават недокредитирани за сметка на други, които са свръхкредитирани. Данните показват, че дисбалансът е най-отчетлив в сегмента *OPQ* (Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа), заемащ 14.4% от БДС и едва 0.5% в кредитирането към края на 2013 г. Тук трябва да се отбележи, че по-детайлен анализ на отделните отрасли е невъзможен, тъй като БНБ предоставя обобщена информация, при която повечето от икономическите сектори са обединени по групи и поради това съпоставката със структурата на БДС е възможна само на агрегирано равнище, при което голяма част от информацията се губи.

Таблица 1
Структура на кредитирането, 2005, 2008 и 2013 г. (%)

	2005			2008			2013		
	дял БДС	дял кредити	съотн.	дял БДС	дял кредити	съотн.	дял БДС	дял кредити	съотн.
Селско, горско и рибно стопанство (A)	8.5	2.5	0.29	7.2	2.2	0.31	4.9	2.7	0.55
Добивна и преработваща промишленост; производство на енергия и горива; комунални услуги (BCDE)	23.0	18.7	0.81	21.8	14.3	0.66	25.2	16.5	0.65
Строителство (F)	6.2	4.7	0.75	9.3	9.0	0.96	5.6	7.2	1.29
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи; хотелиерство и ресторантьорство (GHI)	21.9	29.8	1.36	20.8	27.1	1.31	19.5	26.6	1.37
Операции с недвижими имоти; професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности (LMN)	14.2	3.2	0.22	13.6	7.2	0.53	15.3	10.3	0.67
Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа (OPQ)	14.7	0.6	0.04	12.4	0.6	0.05	14.4	0.5	0.04
Други (JKRSTU)	11.5	40.5	3.53	15.0	39.6	2.64	15.1	36.1	2.39

Източник: БНБ, НСИ.

Друга съществена пречка за получаване на точна оценка е преминаването към нов Класификатор на икономическите дейности (КИД) през 2008 г., след което групирането на кредитите вече се извършва по различен начин и това още повече затруднява анализа.

За целите на сравнението добавената стойност и кредитирането се разпределят в седем основни (съпоставими) сегмента, при което се налага поставянето в

⁸ "The Global Competitiveness Report 2014 - 2015", World Economic Forum.

една група на някои разнородни сектори, като например държавно управление, образование, хуманно здравеопазване, социална работа и т.н. Въпреки тези недостатъци сравнителният анализ позволява да направим някои изводи.

Данните в табл. 1 показват, че през периода след 1998 г. най-активно е кредитирането на непроизводителни дейности. За търговия са насочени 27%, а за групирани в сегмента “и други” (включващ основно кредитите за домакинства) са насочени 36% от кредитите. Към реално производство и още повече към отрасли, които биха могли да допринесат устойчиво увеличение на добавената стойност са насочени малка част от кредитите. Доста показателна е съпоставката на въпросните съотношения през отделните периоди, през които преминава развитието на кредитирането в България, а именно годините до 2005 г. (когато бяхме свидетели на едно умерено разрастване на финансовия сектор), периодът на експанзия (2005-2008 г., когато страната отчете най-високите темпове на кредитиране в региона) и последния период (2009-2013 г., когато на практика както кредитирането, така и реалната икономика са повлияни в най-голяма степен от ефектите на кризата).

Съпоставката на дяловете, които имат наблюдаваните сегменти в БДС и дяловете на същите сегменти в кредитните портфейли на търговските банки в страната съвсем ясно могат да покажат кои отрасли са недокредитирани и кои са по-активно кредитирани, но също и тенденциите през отделните периоди. Данните в таблицата показват, че най-добре кредитирана е търговията (G, H и I). През 2005 г. този сегмент заема 21.9% от БДС и 29.8 от кредитирането, а съотношението между тези дялове е 1.36. Този икономически сектор е и най-силно кредитираният, като прави впечатление, че съотношението се запазва почти постоянно през трите периода. Това показва, че по всяка вероятност финансирането на сегмента е достигнало някакъв праг на насищане и поради тази причина темповете на двата компонента в съотношението са съпоставими. Както беше споменато, най-слабо кредитиран е сегментът обхващащ държавно управление, образование хуманно здравеопазване и социална работа. При 14-15% дял от БДС за този сектор са насочени едва 0.6% дял от кредитите и тази разлика се запазва за всички наблюдавани периоди. Като се вземе предвид, че именно в този сегмент са включени и дейностите, които биха имали най-сериозен принос за постигането на устойчив дългосрочен икономически растеж (а именно образованието, здравеопазването и социалната работа), не е изненадващо че българската икономика устойчиво понижава своя потенциал.

Икономическа дейност, при която изменението на съотношението между дела на БДС и дела на кредитите следва във възходяща посока, е строителството. Причината за това повишение далеч не е свързана с някакъв стремеж на банките да финансират този сектор (кредитите за сектора намаляват от 9% през 2008 г. до 7.2% през 2013 г.). Просто добавената стойност, която се създава в Строителството спада много по-рязко от експозицията на банките към него. Това може да се обясни изцяло с бързото нарастване на дела на неплатежоспособни кредитополучатели, тъй като този сегмент беше най-силно засегнат от кризата и експозицията към отрасъла беше определена не толкова от желанието на банките да го кредитират, колкото от обстоятелството, че голяма част от

строителните предприятия не са в състояние да обслужват кредитите си след 2008 г. Поради тази причина дълговете им биват реструктурирани, вследствие на което експозицията към отрасъла се свива с относително по-бавни темпове.

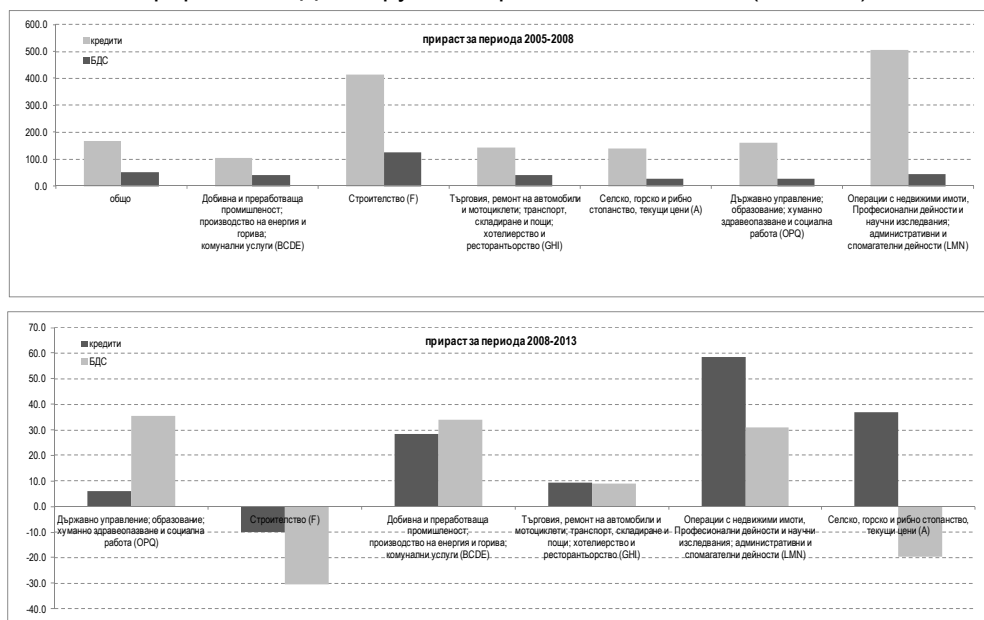
Отрасъл при който се наблюдава сравнително ниско (и понижаващо се през годините до 0.65% през 2013 г.) съотношение, е енергийният сектор. До 2005 г. секторът беше достигнал определено ниво на развитие, но до началото на кризата, структурата на финансиране беше изменена за сметка на заемните средства. Съотношението между добавената стойност в сектора и кредитите се запазва постоянно през 2008-2013 г., но по всяка вероятност през 2014-2015 г. ще се отчете понижение, тъй като апетитите в този сектор намаляха в резултат от неуредиците около определянето на цената за достъп до електропреносната мрежа.

Икономически сектор, при който се отчита изпреварващ темп на кредитирането, е селското, горското и рибното стопанство. Докато през 2005 г. съотношението между дела на БДС и кредитирането е едва 0.3, през периода 2008-2013 г. то почти се удвоява, достигайки 0.55. Повишеният интерес към кредитирането на сектора е до голяма степен продиктуван от условията на членството на България в ЕС и помощите, които се отпускат за земеделските стопанства. Огромната част от отпуснатите кредити са чисто и просто някаква форма на мостово финансиране, което в никакъв случай не води до увеличаване на дела на добавената стойност в сектора. Данните показват че дела на селското стопанство в БДС намалява от 8.5 през 2005 г. до 4.9 през 2013 г. т.е не може да се каже, че кредитирането подпомага дългосрочния растеж в сектора. Начинът, по който са структурни европейските фондове за България по линия на ОСП, поставя акцент върху развитието на зърнопроизводството, което се утвърди като един от малкото стабилни отрасли, благодарение както на положителната конюнктура на международните пазари, така и на спецификата на европейското субсидиране. В същото време обаче другите сегменти, където страната има сравнителни предимства, продължават да губят своята конкурентоспособност. За съжаление тези тенденции са заложили и в новия програмен период 2014-2020 г. (Петков, 2013, с. 34-40).

Ако отделно се изведат само стойностите на абсолютен прираст в отраслите за периода на най-интензивното кредитиране (2005-2008 г.) и периода след настъпването на кризата (2008-2013 г.), лесно може да се установи, че онези от тях, които имат най-ниска еластичност, а именно – селското стопанство и сделките с недвижими имоти, остават отново с най-ниска еластичност и за периода 2008-2013 г. (фиг. 4).

Фигура 4

Прираст на БДС и брутните кредити по сегменти (млн. лв.)



Източник: БНБ.

Това от своя страна позволява да се обобщи, че кризата не оказва осезаем ефект върху механизмите на трансмисия. Отрасълът, за който може да се каже, че е достигнал своята точка на насищане с кредити и има около средното равнище на еластичност, е търговията. Той запазва еластичността си без изменение, като и през двата наблюдавани периода почти не променя своята позиция, оставайки в средата на ранжирането.

Вероятно сравнителният анализ на едно по-дезагрегирано ниво на данни по отделните отрасли би позволил да се направи по-точна оценка на ефекта на кредитирането върху икономическия растеж. При всички случаи обаче, основния извод би останал същият, а именно, че развитието на банковия сектор и кредитирането в България няма почти никакво отношение към растежа.

Използвана литература

- Петков, В. (2013). Потенциални икономически ефекти от промените в ОСП през програмния период 2014-2020 г. върху българското селско стопанство. – Икономика и управление на селското стопанство. Селскостопанска академия, год. LVIII, N 3, с. 34-40.
- Ahlin, C. and Pang, J. (2008). Are Financial Development and Corruption Control Substitutes in Promoting Growth. – Journal of Development Economics, 86/2, p. 414-433.
- Badjun, M. (2009). Financial Intermediation by Banks and Economic Growth: A Review of Empirical Evidence. – Financial Theory and Practice, 33, p. 121-152.
- Demetriades, P. & Law, S. (2006). Finance, institutions and economic development. – International Journal of Finance & Economics, John Wiley & Sons, Ltd., vol. 11(3), p. 245-260.
- Rioja, F. and Valev, T. (2004). Finance and the Sources of Growth at Various Stages of Economic Development. – Economic Inquiry, Vol. 42, N 1, p. 127-140.

СТОЙНОСТНО-БАЗИРАНА СИСТЕМА ЗА АНАЛИЗ НА ТЕМПА НА ФИНАНСОВА ЕФЕКТИВНОСТ И РАСТЕЖ В КОМПАНИЯТА

Катерина Войческа¹

Управлението на компаниите в модерни условия за бизнес предполага определяне на подходяща система за измерване на финансовата и друг вид резултативност. Чрез измерване на резултатите (performance measurement) на компанията, ние правим оценка за това колко сме били ефективни и ефикасни. Системата за измерване на резултативността (финансова и нефинансова) свързва стратегията на компанията с текущите операции, осигурява актуална информация за постигането на целите в рамките на конкурентна стратегия на компанията и посочва областите, в които са необходими подобрения. Всички решения на мениджмънта трябва да бъдат провидени през призмата на стойността. В този контекст, концепцията на Стойностно-базираният мениджмънт (VBM) е система за управление на дружеството, която включва четири основни модула (Волков, 2002, с. 67-76): *оценяване; разработване на стратегии; финанси и корпоративно управление*. В този аспект, е необходимо мениджърите да се стимулират и преориентират към “стойностно мислене”. Внедряването на VBM системата е продължителен процес и може да премине през следните етапи:

Първи етап. *Определяне стойността на дружеството* – един от ключовите етапи от концепцията за управление на база стойността.

Втори етап. *Определяне факторите на стойността*. На първо място трябва да се изведе всяка променлива, която влияе върху стойността.

Трети етап. *Стратегическо и оперативно планиране на дейностите за създаване на стойност*. Както е посочено по-горе в текста, всички решения на мениджмънта следва да са в синхрон или да бъдат пречупени през призмата на основния таргет, а именно повишаване стойността на дружеството.

Четвърти етап. *Анализ на дейности “създаващи”/“разрушаващи” стойността на компанията*. В повечето от случаите дружествата осъществяват различни дейности. С цел да се подобри управлението и за

¹ Катерина Войческа е гл. ас. д-р в Институт за икономически Изследвания при БАН.

извеждане на адекватна оценка на стойността им, е необходимо всяка дейност да се разглежда като бизнес-единица, т.е. извършва се сегментация на дружеството.

Пети етап. *Мониторинг и периодична оценка на стойността на компанията.* Информацията за резултатите на компанията е необходимо през определен период да достига до всички заинтересовани страни.

Управлението на база стойност (VBM) помага в решаването на някои корпоративни проблеми. Тази концепция най-вече спомага за по-лесното определяне на създадената или разрушена стойност, но необходимо е да бъдат изследвани и факторите и дейностите, които оказват влияние върху повишаването или разрушаването ѝ (Haspeslagh, Noda, Boulous, 2001, с. 73).

От друга страна Растежът в съвременните европейски високоразвити компании се основава на новото знание и иновационните технологии като източник на висока добавена стойност. Паралелно с изграждането на цифрово общество, чрез използване на информационни и комуникационни технологии, се формира съвременния иновационен (иновативен) растеж. Изоставащите и догонващи позиции на българските предприятия според оценката на ESI (обобщен иновационен индекс), спрямо водещите предприятия и тези на средно ниво, изисква до 2020 г.² поетапно приоритетно достигане на:

- интелигентен растеж – на база знание и иновации да се постигне балансиран растеж;
- устойчив растеж – увеличаване на конкурентоспособното и екологично производство при по-ефективно използване на ресурсите;
- приобщаващ растеж – производство, което на макроравнище осигурява по-висока степен на заетост и социално и териториално сближаване.

Според (Ивашковская, Пирогов, 2008) при анализа на темпа на растеж на компанията, независимо от нейната големина, отраслова принадлежност или възраст, може да се приложат два противоположни подхода. Разликата между тях е в критериите, по които се прави **оценката на качеството на растежа**.

Първият подход е на основата на печалбата. Той използва счетоводна информация и е израз на неокласическата икономическа теория, според която главната цел на всяка компания е максимизиране на печалбата. **«Ловци на печалба»**, устремени към увеличаване на приходите от продажби, т.е. към обикновения растеж. Такива организации нерядко поддържат висока задлъжнялост, което ги лишава от имунитет срещу много финансови и общоикономически болести.

² Национална програма “България 2020”, предложена от Икономическия и социален съвет.

Вторият подход е на основата на стойността и е израз на концепцията за максимизиране стойността на компанията. За реализирането му се използва пазарна информация и по-точно – за цената на акциите на компанията. **«Генератори на стойност»**, ориентирани към устойчиво повишаване на стойността на компанията. Те имат дългосрочна тенденция на растеж, която е двигател на ръста на цените на акциите.

Прилагането на двата подхода позволява растежът да се определи като динамика на показателите за оборот на компанията, от една страна и като пазарна капитализация, от друга страна.

Инвеститорите и кредиторите на компанията често са заинтересовани с какъв темп е възможно да растат продажбите на компанията. Това, което следва да се има предвид при растежа е че, ако искаме продажбите да растат, трябва да увеличим и активите (най-малкото в дългосрочен аспект). За увеличаването пък на активите е нужно да бъде осигурено финансиране под формата или на капитализирана печалба (вътрешно финансиране) или външно финансиране под формата на заемен капитал или продажба на нови дялове в бизнеса. Следователно, способностите на фирмата да расте са ултимативно зависими от капацитета за привличане на финансиране.

Двете основни съотношения(показатели) за темпа на растеж са:

1. Коефициентът за темп на вътрешен растеж – това е максималния темп на растеж, който компанията може да постигне без външно финансиране, т.е. за сметка на ръста на неразпределената печалба.

Темп на вътрешния растеж = Възвръщаемост на активите*b/1-BA*b
--

The Internal Growth Rate = Return on Assets*b/1-ROA*b

където, *b* е съотношението за задържане на печалбата (Retention Ratio).

2. Коефициентът за темп на устойчив растеж – SGR (sustainable growth rate) показва максималният темп на растеж, който компанията може да поддържа без да увеличава финансовия левъридж, т.е. за сметка на пропорционалното нарастване на пасивите (в рамките на зададената структурата на капитала).

Темп на устойчивия растеж = Възвръщаемост на собствения капитал*b/1-BCK*b
--

The Sustainable Growth Rate = Return on Equity*b/1-ROE*b
--

Ако фирмата разчита само на вътрешно финансиране и има определен размер на привлечен дълг, *съотношението за обща задлъжнялост във фирмата ще намалява във времето* поради това, че фирмата не увеличава съответно размера на дълга който е генерирала, а може дори и да го изплаща. Обаче често, *компаниите желаят да поддържат определено константно*

съотношение за обща задължнялост, което са счели за оптимално.

Присъединяването на Българските компании към глобалния капиталов пазар поставя нови изисквания към мениджмънта на компаниите, произтичащи от практически неограничените възможности за движение на капиталите в зависимост от представата на инвеститорите за очакваната доходност. В тези условия компаниите трябва да бъдат конкурентноспособни не само на пазара на стоки и услуги, но и на капиталовия пазар. По-високата цена на капитала в сравнение с европейските фирми може да бъде “коригирана” с повишаване ефективността на функционирането на компанията. Другите възможности са – поглъщане на компанията или банкрут.

Все по-ясно се осъзнава, че в новите условия българските предприятия и компании трябва да бъдат конкурентноспособни по отношение на разходите за оперативната дейност – суровини и материали, работна сила, административни разходи. Това което все още не е достатъчно оценено от бизнеса като реална необходимост е конкурентоспособността по отношение текущата възвращаемост на инвестиция капитал и ефективността на капиталовите разходи (новите инвестиции).

За анализа на финансовата ефективност и растеж на примерения анализ по-долу в текста могат да се използват обобщени баланси и отчети за приходите и разходите на публични нефинансови предприятия. Направен е примерен усъвършенстван анализ за темпа на финансова ефективност и растеж на дадена публична компания "X", за срок от три години. Средната претеглена цена на капитала (WACC) се определя като се изхожда от обстоятелството, че българската икономика е отворена икономика към Европейския пазар и се насочва към интегриране в глобалния стоков и капиталов пазар.

Като финансова мярка за ефективен растеж може да се използва “икономическата добавена стойност” (Economic Value Added – EVA), защото EVA е една от най-широко използваните мерки за оценка на функционирането на компаниите, чиято управленска философия е изградена на принципа за “създаване на стойност” (Value Based Management). Общото между тези мерки като управленски подход е че, за да създава стойност за инвеститорите (акционерите) компанията трябва да генерира възвращаемост на инвестиция капитал по-висока от цената на капитала.

Само да припомним EVA измерва разликата между възвращаемостта на инвестиция капитал в компанията капитал и цената на този капитал. За разлика от счетоводната практика, EVA отчита цената на целия инвестиран капитал, в т.ч. цената на акционерния капитал. Изхожда се от разбирането, че акционерният капитал не е свободен ресурс, а има цена която трябва да бъде заплатена. В общия случай тази цена е алтернативната цена (изискуема възвращаемост), която акционерът може да получи ако инвестира парите си в друг бизнес (компания) със същата степен на риск. Именно тази възможност създава условия за движение на капитала в глобалния пазар и изисква от компаниите да изграждат стратегиите си за развитие с оглед създаване на нарастваща

стойност за акционерите.

Таблица 1

Инвестиран капитал на компания "Х"

Инвестиран капитал (млн. лв.)	Година 1	Година 2	Година 3
Краткотрайни оперативни активи	26541	29245	35542
Нелихвоносни текущи задължения	23326	25040	29408
Оперативен работен капитал	3216	4205	6134
Земи, сгради, машини и съоръжения	17760	23157	31211
Други нетни дълготрайни активи	6420	6648	8450
Общо дълготрайни оперативни активи	24180	29804	39660
Инвестиран капитал в операт. дейност (ОИС)	27396	34009	45795
Търговска репутация	120	173	170
ОИС включително и търговска репутация	27516	34181	45965
Неоперативни краткотрайни активи	665	869	968
Разходи за ликвидация и придобиване на ДМА	4038	4102	4705
ОБЩО ИНВЕСТИРАН КАПИТАЛ (ТИС)	32218	39152	51637
Основен капитал	7099	9911	11976
Финансов резултат	-3457	-1533	-246
Резерви	17434	16992	22153
Отсрочени данъци	5	248	1091
Корегиран собствен капитал	21080	25618	34973
Дългосрочен дълг	8760	10611	13000
Краткосрочен дълг	2378	2924	3664
ОБЩО ИНВЕСТИРАН КАПИТАЛ (ТИС)	32218	39153	51638

*включва блокирани парични средства, парични еквиваленти и краткосрочни финансови активи

Таблица 2

Възвръщаемост на инвестиран капитал (ROIC) на компания "Х"

Възвръщаемост на инвестиран капитал (ROIC) (млн. лв.)	Година 1	Година 2	Година 3
NOPAT (млн. лв)	2030	2632	3672
ОИС (в началото на годината) (млн. лв)	23510	27396	34009
ROIC (%)	8.63	9.61	10.80
ОИС (средна стойност за годината)	25453.0	30702.1	39901.6
ROIC (%)	7.97	8.57	9.20
ОИС, вкл. търговска репутация (средна стойност за годината)	25524.3	30848.4	40072.9
ROIC (%)	7.95	8.53	9.16

Източник: собствени изчисления.

Таблица 3

Нетен оперативен доход (NOPAT)

Нетен оперативен доход (NOPAT)млн. лв.	Година 1	Година 2	Година 3
Нетни приходи от продажби	64501	74582	82850
Други приходи	861	991	1148
Общо приходи	65362	75572	83998
Разходи по икономически елементи	62764	72753	80633
Разходи за материали	17089	17518	18953
Разходи за външни услуги	9868	11569	12688
Разходи за амортизации	2321	2951	3644
Разходи за възнаграждения	4218	4446	5006
Разходи за осигуровки	1747	1793	2007
Други разходи	2169	2740	2741
Суми с корективен характер	25354	31736	35595
Оперативен доход (EBITA)	2597	2820	3365
Разходи за данъци	502	432	536
Изменения в отсрочените данъци	-65	244	843
NOPAT	2030	2632	3672
Съгласуване на нетния доход			
Нетен доход	745	1913	2767
Увеличение на отсрочените данъци	-65	244	843
Коригиран доход (след данъци)	680	2157	3609
Разходи за лихви (след данъци)	555	648	774
Нетни финансови приходи (след данъци)	-226	705	1285
Нетни извънредни приходи (след данъци)	-99	-42	-32
Разходи за ликвидация и придобиване на ДМА	471	490	542
NOPAT	2030	2632	3672

Източник: собствени изчисления.

Таблица 4

Цена на дълг на компания "X" (%)

Цена на дълг	Година 1	Година 2	Година 3
Средногодишен лихвен процент по банкови кредити в лева	13.61	12.84	11.15

Източник: собствени изчисления.

Таблица 5

Цена на акционерен капитал на компания "X" (%)

Цена на акционерен капитал			
Текуща доходност на 10-годишни държавни облигации (САЩ)	Средна инфлация за периода (България)	5.26 2.37	3.93
Средна инфлация за периода (САЩ)		2.89	2.89
Безрискова норма на възвращаемост			6.82
А. Премия за риск на капиталовия пазар (САЩ) (средна за периода)		3.18 Ba1 325 b.ps. 1.5	
Кредитен рейтинг на български дългосрочни ДЦК (Moody's)			
В. Премия за кредитен риск на български ДЦК*			
С. Среден коефициент на вариация на капиталовия пазар спрямо пазара на облигации**			
Премия за риск = A + B x C			8.06
Изискуема възвращаемост (цена) на акционерния капитал			14.88

* разлика (325 базисни точки) между кредитния рейтинг на български дългосрочни ДЦК и дългосрочни държавни облигации на САЩ (default spread)

** глобален коефициент за капиталовия пазар на развиващите се страни (emerging market)

Източник: собствени изчисления.

Таблица 6

Структура на капитала на компания "Х"

Структура на капитала (млн. лв.)	Година 1	Година 2	Година 3
Собствен капитал	21080	25618	34973
Дълг	11138	13535	16664
Общо капитал	32218	39153	51638
Собствен капитал (%)	65.4	65.4	67.7
Дълг (%)	34.6	34.6	32.3

Източник: собствени изчисления.

Таблица 7

Средна претеглена цена на капитала (WACC) на компания "Х" (%)

Средна претеглена цена на капитала (WACC)	Година 1	Година 2	Година 3
Цена на дълга (след данъци)	10.41	9.82	8.98
Цена на акционерния капитал	14.88	14.88	14.88
WACC	13.33	13.13	12.97

Източник: собствени изчисления.

От горните таблици може да се заключи, че през трите анализирани години EVA е отрицателна, независимо от ръста на приходите и оперативния доход. Без да претендираме за точност и изчерпателност можем да определим този период като период на изграждане на мощностите (капиталовата база) на бъдещо развитие на компанията в реалния сектор на икономиката. Основните характеристики за този период могат да бъдат обобщени по следния начин:

- нарастваща стойност на капиталовите разходи;
- ръстът на приходите е по-висок от ръста на БВП, но се характеризира със значителни колебания;
- относителният дял на общите разходи остава висок без ясно очертана тенденция на снижаване;
- ниска възвращаемост на инвестиция капитал;
- Висока цена на капитала.

Очакваният ръст на **приходите** може да се види за дадения анализирания период и е определен на базата на средния ръст на приходите за 3 години. Както се вижда от таблицата по-долу при запазване на относителния дял на общите разходи ефектът от увеличаване на приходите се свежда до увеличаване на масата на оперативния доход (EBIT) и нетния доход след данъци (NOPAT). Нетните инвестиции, които са необходими за осигуряване на ръста на приходите са определени като отношение между изменението в NOPAT и ROIC. Сам по себе си такъв растеж не създава добавена стойност за акционерите ($EVA < 0$), защото цената на капитала (WACC) остава значително по-висока от възвращаемостта на оперативния капитал и новите инвестиции, които имат същата възвращаемост.

Таблица 8

Икономическа добавена стойност (EVA) на компания "Х"

Икономическа добавена стойност (EVA) (млн. лв.)	Година 1	Година 2	Година 3
Приходи	65362	75572	83998
- Разходи	62764	72753	80633
= Оперативен доход (EBIT)	2597	2820	3365
+ Изменения в отсрочените данъци	-65	244	843
- Данъци	502	432	536
= NOPAT	2030	2632	3672
- Очакван доход от капитала (OIC x WACC)	3394	4032	5177
= EVA	-1364	-1400	-1505
Ръст на приходите (%)	13.7	15.6	11.1
Разходи (% от приходите)	96.0	96.3	96.0
Ръст на EBIT (%)	12.6	8.6	19.3
Ръст на NOPAT (%)	15.1	29.7	39.5
Нетни инвестиции (млн. лв)	3885	6613	11786
OIC (млн. лв)	25453	30702	39902
ROIC (%)	8.0	8.6	9.2
WACC (%)	13.33	13.13	12.97

Източник: собствени изчисления.

Таблица 9

Фактори за ефективност

Фактори за ефективност	Година 1	Година 2	Година 3
Ръст на приходите (%)	14.8	15.0	14.9
Икономическа добавена стойност (млн. лв)			
Приходи	130684	150250	172619
- Разходи	125448	144230	165703
= Оперативен доход (EBIT)	5236	6020	6916
- Данъци	1021	1174	1349
= NOPAT	4215	4846	5567
- Изискуем доход от капитала (OIC x WACC)	6419	6864	7372
= EVA1	-2204	-2018	-1805
Разходи (% от приходите)	96.0	96.0	96.0
Ръст на EBIT (%)	14.8	15.0	14.9
Ръст на NOPAT (%)	14.8	15.0	14.9
Нетни инвестиции (млн. лв)	5912	6857	7839
OIC (средно за годината) (млн. лв)	49472	52901	56820
ROIC (%)	8.5	9.2	9.8
WACC (%)	12.97	12.97	12.97

Източник: собствени изчисления.

От таблицата също може да се види, че относителният дял на **разходите** остава висок през целия период. Този дял се запазва над 96% независимо от увеличаването на приходите, т.е. разходите растат право пропорционално на приходите. Естествено, това не означава, че в реалната икономика няма постоянни разходи и всички разходи имат характер на променливи разходи. По-скоро тази деформация на съотношението между приходи и разходи се дължи на приходите които не са включени във финансовите отчети.

Намаляването на разходите и/или поддържането на ниско равнище на разходите е главна цел или ключов фактор за успех във всяка бизнес стратегия.

Повишаване възвращаемостта на новите инвестиции. Високата цена на капитала ограничава избора на проекти, които имат вътрешна норма на възвращаемост (IRR) по-висока от тази цена. Възвращаемостта от новите инвестиции има решаващо значение за осигуряване на ефективен растеж във всяка компания. За съжаление, у нас са малко компаниите които имат достатъчно реална представа за цената на инвестирания в компанията капитал и могат да извършват професионална оценка на риска, възвращаемостта и избор на проекти.

Ефектът от инвестиране в проекти, които осигуряват по-висока възвращаемост се проявява в няколко направления:

- увеличаване на обема на производството и приходите от продажби;
- намаляване на разходите за сметка на постоянните разходи;
- икономия на инвестиции (капиталови разходи);
- повишаване на общата възвращаемост на инвестирания капитал

В стремежа да се реализира ефективен растеж и резултативност на компанията, всички фактори, в т.ч. и разгледаните тук не могат да бъдат оценявани независимо един от друг. Различия във възможностите за ефективност и растеж произтичат и от отрасловата и фирмена специфика. Важното е, обаче, да се осъзнае, че много съществени фактори за ефективност са заложиени вътре в самите компании в т.ч. и фактори за растеж, които трябва да бъдат професионално оценени и използвани.

От друга страна е все по-очевидно, че на обществото е нужен жизнен, ефективен, развиващ се бизнес, който създава стойност за инвеститорите и за обществото като цяло.

Знанието на факторите на стойността помага на мениджмънта по три начина: първо помага на бизнес единиците и служителите на всяко организационно ниво да разберат как се създава стойност; второ степенуването им спомага за вземането на решение къде да бъдат локализирани ресурсите и трето обединява всички около общото разбиране за стратегическите приоритети на компанията. Формулирайки Желаните резултати организацията си поставя цел и създава условия за реализация, а управленското ръководство направлява енергията, способностите и знанията на служителите за решение на задачите в дългосрочна перспектива.

Използвана литература

- Волков, Д. Л. (2002). Управление ценностью: показатели и модели. Санкт Петербург, Российский журнал менеджмента, том 3, N 4, с. 67-76.
- Ивашковская, И. В., Пирогов, Н. К. (2008). Финансовый анализ роста российских компании. – Удит и финансовый анализ, N 6, <http://auditfin.com/fin/2008/6/ivashkovskaya/ivashkovskaya%20.pdf>.
- Касърова, В. (2010). Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията. http://eprints.nbu.bg/637/1/FU_1_FINAL.pdf.
- Касърова, В. (2010). Темпът на растеж като обект на финансов анализ. – Авангардни научни инструменти в управлението, p. 223-235.
- Damodaran, A. (2008). The Origins of Growth. – Working Paper.
- Haspeslagh, P., Noda, T., Boulos, F. (2001). Managing for value. It's not just about the numbers. Harvard Business Review, p. 73.
- IE Brick, HY Chen, CF Lee. (2013). Alternative Methods for Estimating Firm's Growth Rate. Encyclopedia of Finance – Springer.
- Pinto, T. C., Machado-Santos, C. (2010). An analysis of the correlation between EVA® and MVA®: The case of a NYSE Euronext Lisbon listed company. – Global Journal of International Business Research.

A TRUE STORY FOR THE BULGARIAN BUSINESS AND FOREIGN INVESTMENTS

Silvia Trifonova¹

Foreign direct investment (FDI) in the recent years has been distinguished as the key factor in the financing of Bulgaria's economic growth. At the macroeconomic level Bulgaria experienced a significant growth of FDI inflows during the period 2005-2008, i.e. before the global financial crisis. This contributes to strengthening the country's economic growth and reducing its needs for external financing. Peak level of FDI inflows was registered in 2008. Subsequently, however, in 2009-2010 there was a sharp decline in foreign investment and the subsequent slow recovery. Local savings proved insufficient to finance investment, indicating the important role of FDI in the Bulgarian economy.

The key aim of this paper is to show the attitude of Bulgarian business towards the foreign investment in the current crisis conditions. With this aim an analysis is made of the reasons for investing abroad and in Bulgaria, the incentives to promote FDI in the country, and the conditions for FDI inflow and outflow to and from Bulgaria.

The methodology of the study involves in-depth interviews, surveys, benchmarking, historical and logical approach and others research methods. During the period 2012 - 2013 were held 100 in-depth interviews with managers and owners of Bulgarian enterprises located on the territory of Bulgaria. These companies had the following characteristics:

1. Number of employees – not less than 50 people;
2. Amount of annual financial turnover of the enterprise in 2011 – not less than BGN 5 million (Bulgarian levs) (equal to approximately EUR 2.5 million);
3. Sector of the economy in which the enterprise operates – from A to J including, according to the Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE, Rev. 2), applicable in Bulgaria as Classification of Economic

¹ *Silvia Trifonova is Assoc. Prof. Dr. in Department of Finance, University of National and World Economy (UNWE), Sofia.*

Activities (KID, 2008).²

Depth interviews complement the information gathered through dedicated questionnaires. Depth interview is a direct personal interview performed by an experienced interviewer with one respondent within 30 minutes to an hour to set themes. The thematic areas are examined through open questions. Like the group discussions, the in-depth interview studies the motives, attitudes, perceptions, aspirations and more. Research problems that are studied by means of in-depth interviews are poorly structured.

1. FDI dynamics in Bulgaria before and during the crisis

Macroeconomic imbalances, which we are witnessing now in Bulgaria, have their origin during the last years of rapid economic growth in the country. This period coincided with the country's accession to the European Union (EU). FDI flows contributed to the high economic growth and reduced Bulgaria's needs of external financing.

The large amount of FDI in the country was accumulated by substantial investment inflows in Manufacturing, Construction and Real estate business during the period 2005-2008. The key prerequisites for this trend were the potential for higher returns given the low cost of labor in Bulgaria, very good tourism potential and perceived lower risk due to the country's membership in the EU. The accumulated significant FDI, including the high share of loans obtained from parent companies have reduced the risk of rapid capital outflow, often associated with portfolio investments and the provision of loans to third countries.

FDI inflows before the crisis were crucially important for certain economic sectors development – mainly Manufacturing industry and Tourism. Construction and Real estate business increased the country's potential for tourism and enabled Bulgaria to increase its share in the world market of touristic services. During the crisis, the foreign investors refocused their investments to other economic sectors. The most attractive sector become the Energy sector, including Renewable energy sources (RESs) – during the period 2010-2013 the incoming FDI flows in Energy sector were doubled – they increased to 25%. Manufacturing attracts around 17% of investment flows, relatively constant are FDI flows in sectors Financial intermediation (18%), as well as Transportation and Telecommunications (17%) (European Commission, 2014). Large FDI flows in Telecommunications, financial and other business services

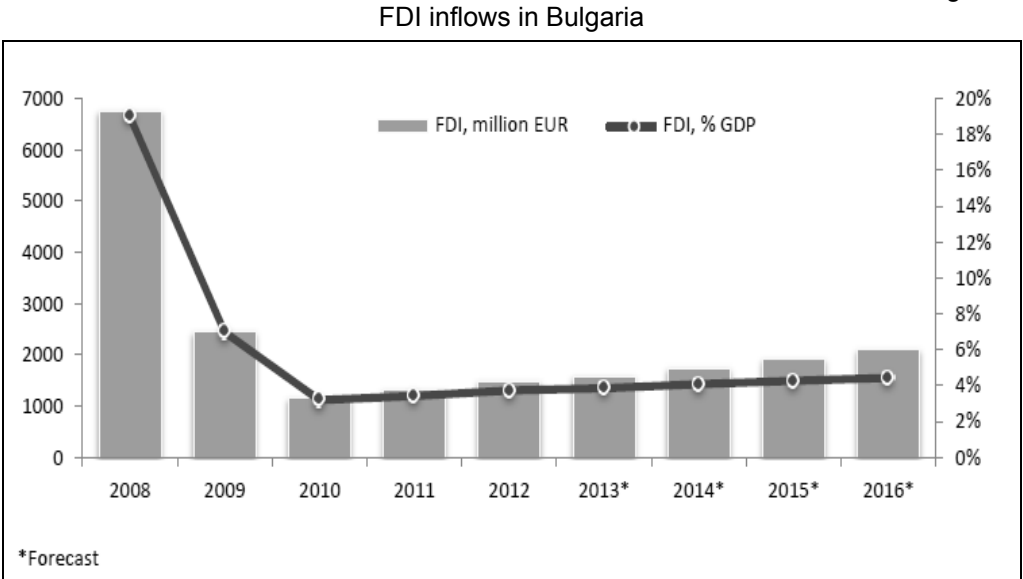
² Economic sectors and economic activity groupings (KID 2008): A - Agriculture, forestry and fishing; B – Mining and quarrying; manufacturing; electricity, gas, steam and air conditioning supply; water supply; sewerage, waste management and remediation activities; C – Construction; D – Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles; transportation and storage; accommodation and food service activities; E – Information and communication; F – Financial and insurance activities; G – Real estate activities; H – Professional, scientific and technical activities; administrative and support service activities; I – Public administration and defence; compulsory social security; education; human health and social work activities; J – Arts, entertainment and recreation, repair of household goods and other services.

(advertisement, marketing and so on), which are the main interim products, has an indirect role for increasing the external competitiveness of the country. FDI flows in Construction (8%) were also retained after the crisis – 2010-2013. During this period FDI flows in Construction was related mostly with the development of infrastructure having in mind their sharp decline in real estate business.

The last boom in Real estate sector was recorded in 2009, when this economic branch attracted over 20% of total FDI inflows. Since then, the sector has been faced with the withdrawal of investments amounting to 6% of total FDI flows. Attracting FDI in the Trade sector also remained highly significant. Foreign investments in the Retail sector helped to increase its competitiveness and export growth. The range of trade activities expanded thus attracting more FDI inflows and therefore helping the growth of Bulgarian exports. Examples of the increased activity can be found in the automotive industry, pharmaceutical industry and metal processing.

However, the negative effects from the large incoming FDI flows were overheating of the economy, an increase of external obligations and a rise of the fixed asset prices in Bulgaria. The economic sectors which did not attract significant FDI in particular Education and Human health care were in most need of reform. These sectors, which attract too low foreign investors' attention, can also be beneficial for the competitiveness and overall development of the country.

Figure 1



Source: Invest Bulgaria Agency.

The current account deficit of Bulgaria reached the highest levels in 2007-2008 – more than 20% during the crisis faded, and in 2013 even became surplus. This adjustment was caused not so much by the business cycle as by the reduction of imports due to the crisis, accompanied by good results in exports, as evidenced by the steady

conquest of Bulgarian position in the international market. Particularly good results were noted in exports of merchandise goods, which helped to improve the traditionally negative trade balance in goods. Since 2010, the trade deficit in goods (excluding energy) has reduced. Moreover, the trade deficit in energy has also declined by average 6% of GDP during the period 2009-2012 (comparing with a decline of 14% of GDP in the period 2005-2008). Due to this adjustment, the net international investment position of the country is currently improving and external financing needs decreased.

Indebtedness of the companies in the country, however, is still high. Its decrease depends on the further improvement of the external competitiveness of the country and the good performance of exports. Given the fact that Bulgaria is a small open economy, the GDP growth of the country still needs an additional inflow of FDI. In its third report (by November 2013), the European Commission notes that in order to correct the sustainable external position of Bulgaria, it is necessary to safeguard financial stability in the country, which will improve the business environment, and this in turn will help attracting foreign capital and innovation in production and hence – to maintain competitiveness and good performance of exports (European Commission, 2014). Ensuring effective and significant absorption of the EU funds is an important factor in increasing the potential economic growth of the country. The renovation of the economic and social environment could attract new quality FDI. In order to attract quality FDI and to increase the use of EU funds, Bulgaria should identify reasonable economic goals, improve management and effectiveness of the production and services (Christova-Balkanska, 2012, p. 95-107). Investments in smart comparative advantages allow creating a solid basis of the knowledge economy.

2. Attitude of Bulgarian business towards the inflow and outflow of FDI

The Bulgarian Constitution stipulates that foreign persons (legal entities, individuals or civil partnerships registered in a foreign country) must enjoy equal rights with local persons when conducting economic activities in the Republic of Bulgaria except where otherwise provided by the law. This principle covers the entire range of economic and legal forms used for business activity. The Encouragement of Investment Act (EIA) provides for equal treatment of local and foreign investors in Bulgaria. Foreign investors in Bulgaria can obtain the same assistance and use the same privileges and opportunities as granted by the law to local investors. The aim of these measures, financed by the state, is to promote large investments and improve the business environment in the country (KPMG, 2013, p. 22).

The EIA and the Regulation for Application of the EIA were amended in 2009 in compliance with the provisions of Commission Regulation (EC) No. 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market. In order to benefit from the resources under the state aid scheme, investors must apply for a special certificate for class A investment, class B investment or priority project before the Bulgarian Investment Agency. Generally, the required minimum investment amounts are as follows:

- for class A investments – over BGN 20 million
- for class B investments – over BGN 10 million.

There are exceptions in case of investments in economically disadvantaged regions and in High-technology activities in the Manufacturing industry, where the minimum investment amounts are BGN 7 million and BGN 4 million respectively. For investments in high-technology activities in the area of computer technologies, research and development, as well as in Education and Human health care, the minimum investment amounts are over BGN 7 million for class A investments, and over BGN 4 million for class B investments.

Macroeconomic trends in foreign investments in Bulgaria, analyzed in the previous section of the study, does not give a complete picture of the reasons behind the inflow/outflow of FDI in terms of individual entrepreneurs. Therefore, greater interest represents the real attitude of the Bulgarian enterprises to foreign investment – i.e. whether Bulgarian companies do invest abroad and if they do attract investments by foreign investors, what are the reasons for investing abroad and in Bulgaria, and what are the problems and challenges associated with the foreign investment.

In order to examine these issues, during the period 2012-2013, hundred (100) in-depth interviews were conducted by a specialized polling agency with managers and owners of Bulgarian enterprises located throughout the country. The study was funded by a project entitled “Status and Problems of the Balance of Payments of the Republic of Bulgaria in the context of the Country’s Membership in the European Union”, financed by the National Research Fund.

The results of in-depth interviews with managers and owners of Bulgarian enterprises during the period 2012-2013 can be summarized in the following aspects:

1. FDI made from Bulgaria to abroad

According to the in-depth interviews only three respondents (interviewed managers / owners of Bulgarian enterprises) shared that they have experience and have made investments abroad in the last five years, as their investments are only in equity. FDI carried out by these three respondents are in countries such as Great Britain, Germany, other EU member states and the Republic of Serbia. Investments were made only in the Trade sector. As a result of the foreign investments made, only one respondent notes that he has found 10 new jobs in a plant in the Republic of Serbia.

2. Reasons for investing abroad

According to the Bulgarian entrepreneurs the main reasons for investing abroad is the opening of new market horizons and the greater market demand. One respondent said: “... *increase in general business and new markets. As our business, a part of the business of a regional character, so did investment in order to expand market share, to conquer new markets. Yes, expanding markets*”. Another respondent said, “*Well, at least our reasons are, it is a trade representation, i.e. closer to customers*”. The

interviewed Bulgarian entrepreneurs indicated that they have not encountered difficulties in making investments in other countries.

From the point of view of the workforce and labor efficiency, respondents having experience with foreign companies share polar opinions. For example, one respondent said: *"I would not say that the level of labor force in the Western countries is higher than the labor force in Bulgaria. ... But as concerns the labor efficiency in Bulgaria, it is at very low level, nevertheless, mainly for the reason that we do not have good traditions, not good management system to work and maybe the pay-off system is at a level that motivates more people have lower labor efficiency"*. Another respondent did assess the level of labor force abroad from the point of view of its productivity, skills, turnover, and language skills as *"much better"* compared to Bulgaria.

3. Factors for a successful start in business abroad

Based on the practical experience in a foreign entity, one of the interviewees said: *"very good knowledge of the market. Maybe ... choosing the right team of people, or of the partners with whom to work, and basically good borrowing conditions ... and not least in the interests of truth, what is essential, and recent years have positive development is communication and transport, i.e. logistics. As for foreign business the logistics is crucial, now in Bulgaria there are increasing number of alternatives for transportation and logistics and much more reasonable price levels for export than it was before"*. /response by a respondent from sector "Light industry"/.

4. Realized FDI in Bulgarian enterprises

The number of foreign investments in Bulgarian enterprises for the last five years is significantly higher compared to the Bulgarian investments in other countries. In the recent years there has been a growth of FDI inflow in Bulgaria. Significant is the number of companies that have been acquired by international companies and corporations, as well as enterprises with whole foreign influence, and Bulgarian enterprises in which there is a percentage (i.e. partly) foreign participation (such as mergers and acquisitions which were made in within the last 5 years).

5. Reasons to invest in Bulgaria

According to the respondents, the main reasons for investing in Bulgaria are:

- Low labor costs, availability of relatively high-skilled workforce, while relatively low wage costs in the country;
- High level of human capacity;
- Favorable taxation;
- A stable political environment;

- Low operating costs and lower transport costs;
- Free movement of capital;
- Favorable conditions for starting a business;
- Good conditions for the development of a successful business;
- Macroeconomic and financial stability;
- Natural resources.

The respondents categorically and unequivocally expressed their view that the major factor for investing in Bulgaria is significantly lower labor costs or otherwise, *“a combination of professionalism and lower personnel costs”*. In terms of professionalism of the Bulgarian workers, this response is questionable – the majority of them feel that the staff in Bulgaria is highly qualified, while others are of the opinion that the potential and professionalism of the staff are extremely low.

Second factor is the lowest tax rate in the country or the tax incentives. One respondent said: *“I think the reason why foreign investors would invest is that Bulgaria has a lower tax burden, direct taxes and low labor costs, as well as low cost of the land”*. /Response to the respondent in the field of Production/. Another respondent noted: *“... I think, rather we can say low labor costs and tax benefits, because my experience in other countries shows that the taxes are quite different”*. /Respondent in the Construction industry/.

Bulgaria has the most favorable tax regime in Europe³:

- Corporate income tax rate is 10%, the lowest in the EU. Personal income tax is 10%, flat rate. Industries in high-unemployment areas are granted 0% tax rate;
- There is a 2-year VAT exemption for imports of equipment for investment projects over EUR 5 million, creating at least 50 jobs;
- Depreciation time for computers and new manufacturing equipment is 2 years;
- 5% withholding tax on dividends and liquidation quotas (0% for EU tax residents);
- Bulgaria has one of the most competitive costs of labor in Central and Eastern Europe;
- Favorable office rents and low cost of utilities. Bulgarian cost of electricity for industrial users is 70% of the European average.

³ Invest Bulgaria Agency.

Besides tax incentives as factors for attracting FDI in Bulgaria the respondents also pointed out the following: (a) *relatively stable economic situation in the country*; (b) *the favorable environment for starting a business*. Bulgaria is a member of the EU, NATO and World Trade Organization (WTO). The stability of the currency is supported by the currency board, pegging the Bulgarian lev to the euro at the level of 1.95583. Bulgaria has one of the lowest government debts in the EU (18.9% of GDP) and one of the lowest budget deficits (-1.5%) as of 2013. As other reasons to invest in our country, the interviewees said: *“relatively good innovative potential in the country”* and *“closer location to the developed economies”*.

Among the opinions expressed on this issue, it can be seen the view of a manager in a company in the printing and press industry: *“One part of the foreign companies invests in Bulgaria mainly for new markets, conquer ... These are chain stores, businesses with hotels, real estate ... This is their main goal. Second are longer investments aimed at producing and investing mainly for cheaper production, demand for better tax conditions, cheaper labor, and generally good climate ... In Bulgaria there is relatively favorable climate”*. (Response to the respondent industry Light industry). Overall competitiveness of the Bulgarian business is mostly associated with cheap labor.

6. Investment incentives in Bulgaria

The respondents expressed their opinion what measures should the government take to encourage foreign investments in Bulgaria. According to the Invest Bulgaria Agency there are three types of investment incentives (Invest Bulgaria Agency, 2013):

- Incentives under Investment Promotion Act (IPA);
- Tax incentives;
- Employment and training incentives under the Employment Encouragement Act.

The respondents were asked the question: “What are incentives encouraging foreign direct investments in Bulgaria?” Respondents answered unfortunately: *“None. People in Bulgaria find a bunch of obstacles to everything ... If something is done generally in an hour in the Western countries, so in Bulgaria it is possible to take a month to run in institutions”*.

As concerns this issue, respondents shared an extremely negative opinion on already existing legal framework for the promotion of foreign investments. An interviewee said: *“According to my experience there are things rather stopping foreign investments, not encouraging them”*. Another Bulgarian entrepreneur answered: *“It should be introduced stability in the legislation. There is no such stability. Every year the tax legislation and other laws are changing in Bulgaria that does not provide stability in the perspective of foreign investors. They do not know what will happen in the nearest projection.”* Foreign investors *“want certain laws. If we have security and legislation, for example it doesn’t change in 3-4 months maybe will be more likely “to invest their money in Bulgaria”*.

Other respondents shared the following comments on this issue: “Better judiciary system and faster and better functioning legal frameworks and regulations that regulate the relationship between the firms in the market.” Many of the interviewee pointed out that major obstacle for the foreign investors is the administrative burden. For instance, one respondent said: *“I think the main incentive should be to reduce the administrative burden. Currently the problem is corruption and heavy administration in Bulgaria. It causes the outflow of foreign investments. The time for an investment is much greater if the law is respected. So, to build a new plant or to start a new production, because we had such intentions, it takes about 4 years. That no investor will do. Just corruption is the main thing that stops now investors”*.

As a whole, it could be summarized that according to the respondents, the Bulgarian government must introduce measures to improve:

- Stability in the legal system;
- Functioning justice system;
- Anti-corruption measures – reducing corruption in the administration;
- Administrative services in shorter time;
- Financial support for the construction of infrastructure;
- State support for priority investment projects;
- Information services;
- Skilled labor (as well as reforms in educational system);
- Financial support for vocational education and training of persons for purposes of investment projects.

7. Efficiency of state regulation in investment sector in Bulgaria

Attitude of the respondents on the effectiveness of state regulation in the investment sector in the country is largely negative. Concerns have been even extreme opinions. This response is polarized – some of Bulgarian entrepreneurs believe that state regulation in the investment sector is excessive, while others – that it is missing. For example, one respondent said: *“I think the regulation in our country is even greater than other countries”*.

According to another respondent: *“The state regulation is excessive and not at all helpful. Mainly because the same investment objects are usually taken by the same companies. This is a big intervention. These companies intervene in the normal, free competition”*. Another final opinion is the following: *“What is government regulation of investment? No regulation at all. First, there is provided any funding programs, but*

there is a serious collision. Here, even for our company to tell you that we have submitted a project about 6 months ago and no response. It is so sluggish system that kills your desire to do anything. In this respect, important measures should be taken to make foreign investments in Bulgaria more accessible and more transparent". According to third respondent: *"In my opinion, there should be no government regulation on foreign investments. At the moment there is government regulation, but no one would invest. We are still working in a democratic country and any regulation by the state leads to an outflow of FDI".*

Conclusion

The analysis made shows that currently the Bulgarian business and the foreign investors are still facing serious challenges. While there is an improvement of the international economic environment in 2013 and this has a positive impact on economic activity, in Bulgaria the uncertainty in the expectations of economic agents is remained and the business activity remained suppressed. Economic activity in Bulgaria is weak, as well as investment in fixed assets and the private consumption are reduced. Domestic demand in the economy is weak and Bulgarian enterprises retain their conservative policy concerning the investment costs. Especially problematic is the continued unfavorable situation in the labor market in the country and the uncertainty about people's future income. This leads to a sustainable high rate of household savings.

The conducted hundred in-depth interviews with managers and owners of Bulgarian enterprises during the period 2012-2013 in the country show that only a few companies have made investments abroad in the last five years, as their investments were only in equity. Only one of these Bulgarian entrepreneurs found new jobs in a foreign entity. Typically, the number of foreign investments in Bulgarian enterprises for the last five years is significantly higher compared to the Bulgarian investments in other countries. A significant number of Bulgarian companies were acquired by international companies and corporations. As the main reason for investing in Bulgaria, the resident entrepreneurs determined the significantly lower labor costs or a combination of professionalism and lower personnel costs. The second reason is the most favorable tax legislation in Bulgaria compared to other member states of the EU and of the next rank relatively is the stable economic situation in the country and a favorable environment for starting a business.

However, the foreign investors are still facing important challenges when investing in Bulgaria. The most important of them are the following: lack of support from the state; administrative barriers and obstacles to FDI; administrative corruption; difficulties in financing; complicated procedures for applying for European funding programs. Until the removal of those difficulties it cannot be expected a significant increase in the investment activity in the country.

Reference

- Bozhilova, D. (2010). When Foreign Direct Investment is Good for Development: Bulgaria's accession, industrial restructuring and regional FDI. GreeSE Paper, No. 33, Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe, March 2010.
- Campos, N., and Konishita, Y. (2002). Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies. William Davidson Institute Working Paper, No. 438.
- Christova-Balkanska, I. (2012). Opportunities for Increasing the Innovation Potential of Bulgaria concerning Foreign Direct Investments and European Structural Funds. – Economic Studies, N 3, p. 95-107.
- European Commission. (2014). Macroeconomic Misbalances – Bulgaria 2014. General Directorate „Economic and Financial Affairs“, Brussels.
- Invest Bulgaria Agency. (2013). Investment Incentives, S.
- KPMG. (2013). Investment in Bulgaria, KPMG in Bulgaria.
- Petranov, S. (2003). Foreign Direct Investments to Bulgaria. – Working Paper Series, Agency for Economic Analysis and Forecasting, S.

ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА НЕФИНАНСОВИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

Гая Тасева-Петкова¹

Въведение

Макар и с известно забавяне спрямо развитите западни икономики процесите на икономическата криза обхващат и България. Първите наченки на кризата в страната се забелязват в края на 2008 г. Проявлението на влошената икономическа обстановка намира израз в редица направления, които потискат инвестиционната активност на предприятията. Развитието на кризата е съпроводено с отлив на чуждестранни капитали, свиване на банковото кредитиране успоредно с нарастване на лихвените проценти по кредитите. В допълнение високият дял на просрочени междувирмени вземания подсилва ликвидните проблеми на предприятията. Към ефекта на недостига на ликвидност, ограничаващ инвестиционната активност на фирмите се наслагва възпиращото влияние на свиването на пазарите и несигурността на икономическата среда. Същевременно нарастването на инвестиционната активност на предприятията е основна предпоставка за възстановяване на икономиката.

Предмет на изследване в статията е именно инвестиционната дейност на фирмите в страната. Една от задачите, които се поставят е да се покаже нивото на инвестиционна активност на предприятията. Особено внимание при анализа е отделено на влиянието на достъпа до финансиране и финансовите затруднения на предприятията върху инвестиционната им активност. Изследвани са и влиянието на мащаба на фирмите, отражението на просрочените вземания, качеството на мениджмънта, ефектите от реализирането на инвестиции, които не оправдават очакванията на фирмите.

Съществуват множество изследвания на влиянието на измененията в достъпа до финансов ресурс и финансовите трудности върху дейността на фирмите. Някои от тях са посветени на започналата преди години световна икономическа и финансова криза, от която икономиките все още не могат да се възстановят.

¹ Гая Тасева-Петкова е ас. д-р в Институт за икономически Изследвания при БАН.

Тя предизвиква значителен спад в корпоративните инвестиции в Европейския съюз.² В изследване за фирми от САЩ, Европа и Азия Campello, Graham и Harvey (2010) показват, че фирмите, които изпитват финансови затруднения по време на кризата силно съкращават капиталовите си разходи като се отказват от реализирането на ефективни инвестиционни проекти. Buis и Vermeulen (2012) изследват колапса в корпоративните инвестиции в страни от еврозоната през 2009 г. и доказват, че банковото кредитиране е фактор с важно значение за инвестиционната активност на предприятията. Сравнявайки този резултат с предишни спадове в инвестициите, обаче стигат до извода, че задлъжнялостта към банките не е оказвала влияние за предишните свивания на инвестиционната активност. Buis и Vermeulen (2012) обвързват резултатите, които получават със съвпадението на рецесията с банковата криза. Друг извод, който правят е че малките и средни фирми са чувствителни към кредитите от банките, докато големите фирми не са. Силна чувствителност се установява и при фирмите от страните в Южна Европа, за които е характерно, че банковото кредитиране е доминиращ източник на финансиране.

Емпирично изследване

Данните, използвани при изследването са от проведено през август 2013 г. емпирично социологическо изследване по метода на прякото стандартизирано интервю сред 201 нефинансови предприятия.³ Данните са обработени със софтуерния продукт SPSS. За установяване на зависимости при обработката на информацията от анкетата са използвани ранговите корелационни коефициенти на Spearman и Kendall и непараметричен дисперсионен анализ. Възприето е ниво на риск за α грешка 10%.

В изследването са включени фирми с разнообразен предмет на дейност. Представени са както производствени предприятия, така и такива от сферата на услугите. Преобладават фирмите с до 50 наети лица. Най-малък е дялът на големите предприятия с 250 и повече заети (табл. 1).

Таблица 1

	Брой	Процент	Кумулативен процент
Микропредприятия (от 1 до 9 заети)	67	33.4	33.4
Малки предприятия (от 10 до 49 заети)	102	50.7	84.1
Средни предприятия (от 50 до 249 заети)	25	12.4	96.5
Големи предприятия (250 и повече заети)	7	3.5	100
Общо	201	100	

Най-голям дял от представените в извадката фирми имат оборот над 1 млн. лв., а най-малък дял, фирмите с оборот до 10 хил. лв. (табл. 2).

² Investment and investment finance in Europe, Economics Department European Investment Bank, 2013.

³ Анкетата е проведена от „Сова Харис“ по проект, реализиран в Българска академия на науките.

Таблица 2

Оборот	Брой	Процент	Кумулативен процент
Без движение	4	2.0	2.0
От 1 до 9 999 лв	5	2.5	4.5
От 10 000 лв до 49 999 лв	26	12.9	17.4
От 50 000 лв до 249 999 лв	44	21.9	39.3
От 250 000 лв до 499 999 лв	20	10.0	49.3
От 500 000 лв до 1 000 000 лв	32	15.9	65.2
Над 1 000 000 лв	70	34.8	100.0
Общо	201	100.0	

Ползваните при изследването индикатори за инвестиционната активност на фирмите са:

1. Размера на инвестициите на фирмите през последните три години;
2. Размера на планираните от фирмите инвестиции за следващата година;
3. Преценка на фирмите за това дали очакванията им за повишаване на приходите им от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали.

Повече от една четвърт от анкетираните фирми (26%) посочват, че не са осъществили инвестиции през изминалите три години. Разпределението на останалите предприятия според размера на инвестициите им през посочения период е представено в табл. 3.

Таблица 3

Размер на инвестираните средства	Валиден процент	Кумулативен процент
Под 9 999	8.1	8.1
От 10 000 до 49 999	32.4	40.5
От 50 000 до 249 999	33.1	73.6
От 250 000 до 499 999	10.1	83.8
От 500 000 до 1 000 000	8.8	92.6
Над 1 000 000	7.4	100.0

Близо половината от анкетираните фирми (46.77%) не планират инвестиции за годината след провеждането на анкетата, а 4% не дават отговор на въпроса. Останалите предприятия са разпределени според размера на планираните инвестиции както е показано на табл. 4.

Таблица 4

Размер на планираните инвестиции	Валиден процент	Кумулативен процент
Под 9 999	12.1	12.1
От 10 000 до 49 999	31.3	43.4
От 50 000 до 249 999	40.4	83.8
От 250 000 до 499 999	5.1	88.9
От 500 000 до 1 000 000	6.1	94.9
Над 1 000 000	5.1	100.0

Разпределението на фирмите според преценката им, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали е представено в табл. 5.

Таблица 5

Преценка на фирмите, че очакванията им не са се оправдали	Валиден процент	Кумулативен процент
Напълно съгласен	37.2	37.2
По-скоро съгласен	7.0	44.2
Колкото съгласен, толкова и несъгласен	7.6	51.7
По-скоро несъгласен	12.8	64.5
Напълно несъгласен	35.5	100.0

Близо половината от фирмите (48.3%), които отговарят на въпроса, изразяват определена степен на несъгласие, т.е. при тези фирми може да се говори за съответствие между очаквания и постигнати резултати. Малко по-малък е дялът на фирмите (44.2%), които определят, че има несъответствие в неблагоприятна посока между очакванията им за изменението на приходите в резултат на направените инвестиции през последните няколко години и реалните резултати. Дялът на фирмите които са напълно категорични в преценката си, че очакванията им не са се оправдали е 37.2%. Под една десета от фирмите, които отговарят на въпроса, нямат ясно определен отговор (7.6%). Резултатите показват изключително висок дял на инвестиции, които не са довели до постигане на очаквания резултат. Това свидетелства за неефективно разпределение и използване на ресурсите в икономиката.

Установява се силна корелационна зависимост между размера на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години и размера на инвестициите, които планират да направят през следващата една година. Този резултат отразява стратегическия характер на инвестиционния процес, показва, че фирмите следват своя инвестиционна програма, а инвестиционната дейност не е спорадична. Би могло да се интерпретира също, че се очертават фирми с профил на по-висока инвестиционна активност (табл. 6).

Таблица 6

Размер на планираните за следващата една година инвестиции	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
	Коефициент на Kendall	0.711
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.769
	Sig	0.000

Основен фактор, определящ възможностите на предприятията да инвестират е техният мащаб. Той е индикатор за финансовата сила на фирмите, за възможността им да привличат външно финансиране, за нивото на ликвидността им, а също така и за качеството на мениджмънта.

На по-голям брой на заетите във фирмите лица съответстват по-високи нива на инвестираните през последните години средства и на планираните инвестиции за следващата година (табл. 7).

Таблица 7

	Брой на заетите лица	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.287
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.334
	Sig	0.000
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата година	Коефициент на Kendall	0.341
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.388
	Sig	0.000

Еднопосочни зависимости се установяват и между размера на инвестираните и планираните за инвестиции средства и стойността на оборота на фирмите (табл. 8).

Таблица 8

	Оборот на фирмите за 2012 г.	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.340
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.401
	Sig	0.000
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата година	Коефициент на Kendall	0.350
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.413
	Sig	0.000

По-високият оборот, освен по-добра кредитоспособност и способност за генериране на вътрешен финансов ресурс, индикира и по-добри пазарни позиции и възможности на фирмите за реализация на произведената продукция, които са благоприятни предпоставки за развитие на инвестиционна дейност.

Индикатор за кредитоспособността на фирмите и достъпът им до финансиране е и размерът на основния им капитал (табл. 9).

Таблица 9

	Размер на основния капитал	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.333
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.402
	Sig	0.000
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата година	Коефициент на Kendall	0.256
	Sig	0.002
	Коефициент на Spearman	0.307
	Sig	0.002

Обезпечеността на фирмите с финансов ресурс, способността им да генерират вътрешен такъв, както и да привличат външно финансиране е от ключово значение за инвестиционната им дейност. Това намира потвърждение в редица зависимости, установени при изследването. По-малките фирми, които при равни други условия по-трудно привличат външно финансиране и същевременно са с

по-ограничена способност за генериране на вътрешен финансов ресурс са със слаба инвестиционна активност.

Размерът на инвестираните от фирмите средства е в права зависимост с общата стойност на капиталовите източници, които те ползват (табл. 10).

Таблица 10

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
Обща стойност на капиталовите източници, които фирмите ползват към момента на анкетата	Коефициент на Kendall	0.568
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.654
	Sig	0.000

Права зависимост има и между стойността на планираните за инвестиране средства с общата стойност и броя на ползваните капиталови източници. Броят на капиталовите източници е показателен и за финансовата култура и качеството на мениджмънта на фирмите (табл. 11).

Таблица 11

	Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата година	
Брой капиталови източници, които предприятието ползва	Коефициент на Kendall	0.217
	Sig	0.043
	Коефициент на Spearman	0.258
	Sig	0.043
Обща стойност на капиталовите източници, които фирмите ползват към момента на анкетата	Коефициент на Kendall	0.544
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.627
	Sig	0.000

Наличието на свързани предприятия също стимулира инвестиционната активност (табл. 12). То повишава финансовата гъвкавост на фирмите като позволява по-лесно да се решават временни ликвидни проблеми. Освен това дава възможност да се пренасочват средства към фирмите, които разполагат с добри инвестиционни възможности или са принудени да осъществят определени инвестиции, за да могат да продължат дейността си, но по една или друга причина имат затруднен достъп до институционално финансиране. Понякога обаче това се реализира посредством практики, изразяващи се в привличане на банков кредит от кредитоспособна фирма, след което средствата се предоставят под една или друга форма на свързана фирма, която не би могла да отговори на изискванията за получаване на банков кредит. Това крие икономически и финансови рискове както за фирмите, така и за икономическата система като цяло.

Таблица 12

	Предприятието е част от група свързани предприятия	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.315
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.362
	Sig	0.000
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата година	Коефициент на Kendall	0.233
	Sig	0.041
	Коефициент на Spearman	0.263
	Sig	0.041

В съответствие с горните резултати се установява еднопосочна зависимост между размера на инвестираните средства през последните три години и задлъжнялостта на фирмите, измерена с дела на месечните приходи, които фирмите отделят за плащания по привлечения финансов ресурс (табл. 13).

Таблица 13

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
Дял от месечните приходи, който отива за плащания по привлечените средства	Коефициент на Kendall	0.160
	Sig	0.086
	Коефициент на Spearman	0.188
	Sig	0.084

По-високата инвестиционна активност е обвързана и с по-голяма вероятност фирмите да потърсят допълнителен финансов ресурс във вид на дългосрочни банкови кредити, обезпечени с ипотека (табл. 14).

Таблица 14

	Вероятност фирмите да потърсят допълнителни средства от дългосрочни банкови кредити с ипотека	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.125
	Sig	0.088
	Коефициент на Spearman	0.144
	Sig	0.087
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата една година	Коефициент на Kendall	0.241
	Sig	0.008
	Коефициент на Spearman	0.273
	Sig	0.007

Но привличането на допълнителен капитал за инвестиционна дейност е съпроводено с повишен риск за фирмите. Налице е зависимост между преценката на фирмите за отражението на допълнителното финансиране върху финансовото им състояние и преценката им доколко очакванията им за повишаване на приходите от направените инвестиции са се оправдали. При фирмите, при които резултатите от инвестициите се отклоняват от очакваните, допълнително привлечените средства са довели до влошаване на финансовото им състояние (табл. 15).

Таблица 15

	Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	
Преценка на фирмите за отражението на допълнителното финансиране върху финансовото им състояние като цяло	Коефициент на Kendall	0.361
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.405
	Sig	0.000

Неуспешните инвестиции са се отразили негативно на фирмите. Те са свързани с риск за самото съществуване на предприятията. Колкото по-категорични са респондентите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените инвестиции не са се оправдали, толкова по-голяма е опасността предприятието да не успее да погасява задълженията си (табл. 16).

Таблица 16

	Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	
Съществува ли реална опасност предприятието да не успее да погасява задълженията си	Коефициент на Kendall	0.247
	Sig	0.004
	Коефициент на Spearman	0.272
	Sig	0.004

Това е обезпокоителен резултат на фона на сравнително високия дял на фирмите, които признават, че очакванията им за повишаване на приходите в резултат на направените инвестиции не са се оправдали.

Фирмите, при които очакванията за повишаване на приходите от направените инвестиции не са се оправдали, изпитват по-сериозни затруднения да покриват дори основни разходи, свързани с дейността им. Инвестиционната дейност е съпътствана с различни видове риск, но в условия на затруднена икономическа обстановка тези рискове нарастват (табл. 17).

Затруднения в посрещането на основни разходи за осъществяване на дейността имат не само фирмите, чиито очаквания от инвестициите не са се оправдали. По-високата инвестиционна активност е съпроводена с недостиг на оборотен капитал (табл. 18).

Таблица 17

Затруднения при:	Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	
Закупуване на основни за дейността материали	Коефициент на Kendall	0.171
	Sig	0.014
	Коефициент на Spearman	0.191
	Sig	0.013
Закупуване на основни за дейността стоки	Коефициент на Kendall	0.237
	Sig	0.001
	Коефициент на Spearman	0.266
	Sig	0.001
Закупуването на основни за дейността услуги	Коефициент на Kendall	0.342
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.378
	Sig	0.000
Наем	Коефициент на Kendall	0.236
	Sig	0.005
	Коефициент на Spearman	0.258
	Sig	0.005
Текущи ремонти	Коефициент на Kendall	0.324
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.360
	Sig	0.000
Изплащане на месечни възнаграждения	Коефициент на Kendall	0.220
	Sig	0.002
	Коефициент на Spearman	0.240
	Sig	0.002
Плащане на кредит	Коефициент на Kendall	0.284
	Sig	0.001
	Коефициент на Spearman	0.310
	Sig	0.001
Плащане на социални осигуровки	Коефициент на Kendall	0.293
	Sig	0.000
	Коефициент на Spearman	0.320
	Sig	0.000
Плащане на ДДС	Коефициент на Kendall	0.186
	Sig	0.008
	Коефициент на Spearman	0.204
	Sig	0.008
Плащания към доставчици	Коефициент на Kendall	0.170
	Sig	0.016
	Коефициент на Spearman	0.186
	Sig	0.017

Таблица 18

Затруднения при:	Размер на направените през последните три години инвестиции	
Закупуването на основни за дейността услуги	Коефициент на Kendall	0.171
	Sig	0.028
	Коефициент на Spearman	0.193
	Sig	0.027
Наем	Коефициент на Kendall	0.307
	Sig	0.001
	Коефициент на Spearman	0.341
	Sig	0.000
Текущи ремонти	Коефициент на Kendall	0.135
	Sig	0.089
	Коефициент на Spearman	0.153
	Sig	0.087
Изплащане на месечни възнаграждения	Коефициент на Kendall	0.167
	Sig	0.024
	Коефициент на Spearman	0.187
	Sig	0.024
Плащане на кредит	Коефициент на Kendall	0.190
	Sig	0.029
	Коефициент на Spearman	0.212
	Sig	0.029

С помощта на непараметричен дисперсионен анализ с тест на Кръскал-Уолис се установява зависимост ($\text{sig}=0,064$) и между преценката на фирмите за това доколко са се оправдали очакванията им за повишаване на приходите в резултат от направените през последните три години инвестиции и финансовия резултат на фирмите.

Същевременно, изхода от ситуация, в която не са в състояние да покриват задълженията си значителна част от фирмите, които са инвестирали и/или възнамеряват да инвестират виждат в търсенето на нов кредит. Отново се потвърждава значението на достъпа до външно финансиране за инвестиционната дейност и развитието на фирмите (табл. 19).

Таблица 19

	Вероятност фирмите да потърсят нов кредит при невъзможност да покриват задълженията си	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.181
	Sig	0.014
	Коефициент на Spearman	0.212
	Sig	0.011
Размер на инвестициите, които фирмите планират да направят през следващата една година	Коефициент на Kendall	0.243
	Sig	0.006
	Коефициент на Spearman	0.282
	Sig	0.005

Успоредно с това, на по-категорична преценка на фирмите за разминаване на очакванията им от инвестициите и реално постигнатите резултати съответства и преценка, че ще им бъде по-трудно да си осигурят допълнителни средства в случай на финансово затруднение. Това е индикатор за висок риск от масови

фалити на фирми, които са осъществили неуспешни или недостатъчно успешни инвестиции при възникване на финансови проблеми дори и с временен характер (табл. 20).

Таблица 20

	Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	
Преценка на фирмите доколко ще бъде трудно да си осигурят допълнителни средства за техния бизнес в случай, че изпаднат във финансово затруднение	Коефициент на Kendall	0.164
	Sig	0.015
	Коефициент на Spearman	0.196
	Sig	0.013

Фирмите, които са инвестирали повече през последните години, при равни други условия, са заемали повече и съответно са с изчерпан дългов капацитет, което обяснява преценката им за по-труден достъп до допълнително финансиране в случай на изпадане във финансово затруднение. Това ги прави по-уязвими при евентуални ликвидни проблеми дори и с временен характер (табл. 21).

Таблица 21

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
Преценка на фирмите доколко ще бъде трудно да си осигурят допълнителни средства за техния бизнес в случай, че изпаднат във финансово затруднение	Коефициент на Kendall	0.127
	Sig	0.071
	Коефициент на Spearman	0.154
	Sig	0.069

Върху инвестиционната активност на фирмите негативно влияние оказва и просрочването на плащанията от клиенти. Фирмите, при които събирането на вземанията се забавя по-дълго са инвестирали по-малко средства през последните три години. Просрочията създават ликвидни затруднения за фирмите и ограничават възможностите им за осъществяване на инвестиции (табл. 22).

Таблица 22

	Срок на просрочие на вземанията след първоначално договорения срок	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	- 0.213
	Sig	0.015
	Коефициент на Spearman	- 0.275
	Sig	0.014

Инвестиционната дейност е обвързана и със спецификите на потребностите на фирмите от финансов ресурс. Фирмите, които са направили повече инвестиции имат нужда от по-краткосрочни кредити, т.е. тяхната потребност е основно от оборотен капитал, необходим за нормалното функциониране на създадените с инвестициите производствени мощности (табл. 23).

Таблица 23

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
Срок, за който фирмите биха взели кредит	Коефициент на Kendall	- 0.177
	Sig	0.022
	Коефициент на Spearman	- 0.217
	Sig	0.022

Алтернативно обяснение е че по-краткосрочните кредити са по-евтини и по-достъпни, а фирмите, които са инвестирали повече са по-задължени и с по-ниска кредитоспособност. Същевременно те се нуждаят от допълнително краткосрочно финансиране, за да погасяват кредитите, които са привлекли за инвестиционните си нужди, тъй като по една или друга причина не са в състояние да генерират достатъчно собствени приходи за посрещане на текущите си задължения. Сред възможните причини за недостига на собствени приходи за обслужване на текущите задължения са недостатъчно качество на мениджмънта, свиването на пазарите и/или трудностите в планирането на постъпленията от инвестициите, които се подсилват в условия на несигурна икономическа среда. Възможно обяснение е и че фирмите са поели твърде висок риск, финансирайки дългосрочни инвестиции с краткосрочни кредити, които се налага периодично да рефинансират.

Фирмите, които са по-категорични в преценката си, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали, имат по-голям дял в общите си приходи от продажби към клиенти физически лица. От една страна това е отражение на свиването на търсенето на домакинствата. Освен това при клиентите физически лица е по-трудно да се планира, тъй като е ограничена възможността за предварително сключване на договори за продажби, за разлика от клиентите фирми. При клиентите фирми възможността за предварително сключване на договори улеснява планирането и повишава сигурността като намалява риска по отношение на размера на бъдещите постъпления от продажби (табл. 24).

Таблица 24

	Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	
Дял в общите приходи на предприятието от продажби към крайни клиенти, физически лица	Коефициент на Kendall	0.204
	Sig	0.029
	Коефициент на Spearman	0.267
	Sig	0.025

Значението на качеството на мениджмънта на фирмите и планирането за инвестиционната дейност, особено в условия на несигурна икономическа среда, се потвърждава и от друга зависимост. Има права връзка между размера на инвестиранияте през последните години средства и процента на закупките със сключени договори, което показва, че тези фирми имат сравнително дългосрочен хоризонт на планиране и се стремят да си осигурят стабилност на доставките, с което да гарантират възможността за натоварване на създадените

с инвестициите мощности (табл. 25).

Таблица 25

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
Процент покупки със сключени договори	Коефициент на Kendall	0.266
	Sig	0.033
	Коефициент на Spearman	0.349
	Sig	0.030

По-висока инвестиционна активност се установява и при фирмите, при които е налице обвързване на заплащането на мениджърите с постигнатите от предприятието резултати. Те са инвестирани по-голям размер средства през последните години в стремежа си да повишат резултатите от дейността. Същевременно е налице права зависимост между обвързването на заплащането на мениджърите с постигнатите резултати и преценката, че има разминаване между очакванията и реалните резултати от направените инвестиции. Този резултат може да се интерпретира като отражение на субективното усещане за неудовлетвореност на управляващите фирмите от нивото на заплащане. Но при абстрахиране от тази възможност, би могло да се приеме и като доказателство за необосновано и нереалистично завишаване на планираните резултати от инвестициите. Причините за това могат да са различни, например поради твърде оптимистични очаквания, недостатъчен експертен капацитет, твърде висока склонност към поемане на риск, която може да свидетелства за наличие и на агентски проблем, трудна предвидимост и несигурност на икономическата среда, висок конкурентен натиск и стремеж за запазване на пазарните позиции (табл. 26).

Таблица 26

	Обвързване на заплащането на мениджърите с постигнатите резултати	
Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	Коефициент на Kendall	0.137
	Sig	0.056
	Коефициент на Spearman	0.159
	Sig	0.058
Преценка на фирмите, че очакванията им за повишаване на приходите от направените през последните три години инвестиции не са се оправдали	Коефициент на Kendall	0.167
	Sig	0.014
	Коефициент на Spearman	0.187
	Sig	0.016

Свиването на пазарите през кризата засили конкурентния натиск върху фирмите. При равни други условия, ефективните инвестиции водят до повишаване конкурентоспособността на фирмите и увеличаване на приходите. Фирмите, които осъществяват дейност на висококонкурентни пазари и се стремят да запазят и/или разширят пазарния си дял чрез високо качество на продукцията си са принудени да инвестират повече дори и при по-висок риск (табл. 27).

Таблица 27

	Размер на инвестициите, които фирмите са направили през последните три години	
За реализация на продажби предприятието разчита преимуществено на високо качество на продукта	Коефициент на Kendall	0.150
	Sig	0.046
	Коефициент на Spearman	0.169
	Sig	0.044

Заклучение

Трудните икономически условия през кризата засилват натиска върху фирмите. Ограниченият достъп до банково кредитиране и високата цена на финансовия ресурс потискат инвестиционната активност. За недостига на финансов ресурс допринасят и просрочията по междуфирмени плащания.

От една страна, в посока намаляване на инвестициите на фирмите влияе и свиването на пазарите. Но от друга, ограниченото търсене засилва конкуренцията между предприятията и прави нуждата от нови инвестиции за повишаване на конкурентоспособността на предприятията наложителна за тяхното оцеляване. Вероятно това подсилва склонността към риск на фирмите, което намира израз във високия дял на инвестициите, при които има разминаване между очакван и реален резултат. За това вероятно допринася и недостатъчното качество на мениджмънта на фирмите в страната. Несигурната икономическа среда в условия на криза също затруднява планирането и оценката на ефективността на инвестиционните проекти.

Високият дял на неефективни инвестиции, които не оправдават очакванията на фирмите, свидетелства за дисбаланси в икономиката и неефективно разпределение на ресурсите. Но той крие риск и от още един неблагоприятен ефект. Негативният опит на фирмите, в комбинация с несигурната икономическа среда може да ги направи твърде предпазливи за в бъдещи, а това да доведе до необоснован спад на инвестиционната активност, поради отхвърляне на иначе рентабилни инвестиционни проекти.

Използвана литература

- Buca, A. and Vermeulen, P. (2012). Corporate investment and bank-dependent borrowers during the recent financial crisis, https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/rolecred/Buca_Vermeulen.pdf?a6b52d39c73ba000a201e932ab65dc38.
- Campello, M., Graham, J. R. and Harvey, C. R. (2010). The real effects of financial constraints: Evidence from a financial crisis. – Journal of Financial Economics, Vol. 97, N 3, p. 470-487.
- Investment and investment finance in Europe, (2013), Economics Department European Investment Bank, http://www.eib.org/attachments/efs/investment_and_investment_finance_in_europe_en.pdf.

ИНОВАЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

КОРПОРАТИВНИЯТ СОЦИАЛЕН КАПИТАЛ КАТО УПРАВЛЕНСКА ИНОВАЦИЯ – ГЕНЕЗИС И ПЕРСПЕКТИВИ

Аделина Миланова¹

Социалният капитал е процес на социална интеракция, свързана с конкретен тип пределни склонности (*към подпомагане и съпричастност; към лидерство*). Теоретичното и дефиниционното многообразие на социалния капитал е причина за различни версии и концептуални модели, свързани с неговия генезис.

Дефинирането на социалния капитал **като специфична мрежа от неформални норми и ценности** (Fukuyama, 1999/2007) се обвързва и с фирмената култура, определена като механизъм за формиране на идентичността на стопанските структури у нас, и като активно участващ компонент в процеса на тяхното управление (Миланова, 2008).

Смисълът на социалния капитал може да се разкрие в пряка връзка с историческото развитие на процесите, както и да се представи в чисто познавателен контекст, за да стане ясна дефиниционната поливариантност и да се защити възможността на всеки автор да развива своите виждания в определен ракурс, в съответствие с това есенциално разнообразие.

Концепцията за социалния капитал може да се свърже директно с утвърдилата се вече теория за човешкия капитал. В концептуално отношение се констатира политематизъм и заради разнообразните посоки в тълкуването, е необходимо да се представи, доколко и как проблемът за социалния капитал е разработван в чуждоезичната (предимно в Западна Европа и в САЩ) и в българската научна литература, да се проследи развитието на концепцията и да се изтъкнат приносите ѝ, които са de facto нейните послания.

Големият въпрос, който възниква, е свързан с начините за изграждане на добър социален капитал. Опциите в този случай са: идентифициране и изучаване на социалния капитал на нациите или фокусиране върху социалния капитал на отделни общности (социални страни), както и върху признаците, на основата на които те са конструирани.

¹ Аделина Миланова е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН.

Смисълът на социалния капитал

Социалният капитал (общностният капитал) е както проста, така и сложна конструкция, каквато е и самото общество.

Проста, защото е присъща характеристика на обществото, както и на отделните групи в него. Сложна, защото може да е колкото съществен и неоспорим компонент за структурата на всяка общност, толкова и сложен за управление фактор.

В някои случаи, групи и общности с негативни нагласи и съмнителни ценностни системи, притежават по-силен социален капитал. Дали тези процеси се развиват за кратък или за дълъг период – зависи от рационалността на хората, въпреки че понякога лошият жизнен стандарт засилва предимно онова, което не е рационално.

Както споменахме, социалният капитал е специфичен набор от норми и ценности, които намират израз в някаква поведенчески формализация (Fukuyama, 1999). От нея именно зависи установяването на специфични практики.

Когато изследваме генезиса на социалния капитал и обръщаме поглед към религиите и социално-културните учения, става ясно, че социалният капитал е много често формиран посредством йерархичните структури, предполагащи авторитарност, налагащи норми и очакващи подчинение, много често и поради нерационални причини. В тези случаи ценностите и нормите не са резултат на децентрализирани и неформални договаряния. Те са пренасяни от поколение на поколение, преминавайки през процес на социализация, при които навикът и традицията имат по-голяма роля, отколкото разумът. В този именно смисъл Ф. Фукуяма изтъква, че съществуват норми, които са определено социално – неоптимални, но могат да просъществуват дълго време. Фукуяма подчертава, че ценностните и неформалните норми трябва да са фактор за сътрудничеството в отделните групи и по тази причина са свързани с традиционните добродетели, като честност, спазване на ангажиментите, реципрочност и пр.

Този капитал изпълнява ролята на механизъм за запазване на устойчивостта на социалните системи. Основните му измерения са: **нивото на доверие между членовете на обществото и равнището на интеграция** (консенсус при социалните предпочитания). Принципно, всяка общност определено се нуждае от подобряване на качеството на социалния си капитал.

Социалният капитал е своеобразен културен елемент на съвременните общности и вероятно точно поради тази причина, той не може да бъде представен като обикновен продукт, създаден по най-лесния начин.

Индивидите могат да бъдат научени да използват този капитал, но преди всичко, трябва да се открият корените за създаването му, за да проследи в цялост

неговия генезис и да се открият съответните тенденции в неговото развитие.

Националният ни културен модел е изключително силен и консервативен, той надделява в немалка степен при формирането на нови практики в бизнеса, институциите, политиката. Не е случайно, че културата се възприема като духовно състояние, защото става дума за духа и за ценностната ориентация, която ръководи ежедневната дейност.

Корпоративен социален капитал – проявления

Управлението на бизнес структурите е реалната зона на корпоративния социален капитал (КСК). Пределните склонности за подпомагане (съпричастност) при генериране на доверие в хоризонтален план и за признаване на лидера, при генерирането му във вертикален план са в директна зависимост от степента на синхронизация между историческата зрялост и бизнес-зрелостта. В този смисъл, репутационният индикатор и социалната печалба са максимално зависими от степента на развитие и формите на проявление на бизнес-зрелостта. При изследването на корпоративния социален капитал е логично тази бизнес-зрялост да се интерпретира като своеобразна и конкретно проявена **социална зрялост**, която е аналогично свързана със специфичните характеристики и проявления на стопанския генотип, но е също така и обвързана със самата фирмена култура или, по-конкретно, с предпоставката за нейното проявление.

От друга страна, изясняването на връзката между корпоративния социален капитал и конкретната фирмена култура не само обогатява основата, върху която се изгражда управленският профил, но също така, дава отговори по отношение на:

- Промените, свързани с развитието на бизнес единиците, модерното пазарно възприемане на културата и оптимизирането на човешкия капитал.
- Процесите на формиране на мениджърските екипи за преодоляване на негативните ценностни пластове и съсредоточаване на усилията към организационната дейност.
- Утвърждаване на корпоративната култура като управленски механизъм, с важна роля в идентифицирането на бизнес структурите. Корпоративният социалният капитал изпъква отново като културен елемент, чието създаване и валидиране следва да доведе до конструктивни промени.

Както беше изтъкнато по-горе, качеството на корпоративната култура е пряко свързано с проявлението на конкретното ниво на бизнес – зрелостта на съответната стопанска единица. Логично възниква въпросът дали е възможно да се говори за добро и правилно тълкуване на доверието и вертикалната му

дименсия – лидерството, за доброто и правилното им позициониране в съответната среда, дори и когато става дума за микросвета на малка работна група, група по интереси или по убеждения?

Налице са големи разминавания в историческото развитие и съвременните изисквания и практики, оттам между декларираните намерения и истинските възможности за действие, а следователно и върху очакванията и резултатите. Налице е въпросът дали има предпоставки условия, за да се изгради и да съществува реално социален капитал в България, както в макро смисъл, така и на различни други нива. Има ли кой да стимулира изграждането му и съответно, съществуват ли възможности той да се дискредитира?

Определено, става дума за мащабен политически, институционален, граждански въпрос. Ако той бъде игнориран, ще пострадат както самите хора, така и гражданският им дух. В това няма съмнение, по-важното е да се разбере дали и защо е възможен подобен недобър сценарий.

Концепцията за социалния капитал – икономически и социологически ракурс

Развитието на социалния капитал, респ. на корпоративния социален капитал като понятие е пресечната точка на социологическия и икономическия ракурс.

Социолозите виждат СК като средство за насърчаване на социологическите аспекти в сферите на икономиката и бизнеса.

По аналогичен начин икономистите са приели СК като механизъм за обяснение и тълкуване на неикономически фактори, които биха могли да обяснят практическите недостатъци на ортодоксалната икономическа теория.

Интерес би представлявал въпросът доколко социалният капитал в българската фирмена среда е устойчив и детерминиращ фактор на развитието.

Основните фокуси на теорията на корпоративния социален капитал са постигнатите организационните цели от нейните участници. Устойчивостта и оптимизирането на корпоративните стратегии са силно зависими от качеството и динамиката на корпоративния социален капитал.

Корпоративният социален капитал като управленска иновация

Корпоративният социален капитал, чийто анализ води до изграждането на конкретни мотивационни панели, като конструкт на модели и техники, съобразени с корпоративните специфики, с основание може да се възприеме като управленска иновация.

Организации, които са бедни на социален капитал, показват по-слаби икономически резултати. В социалния капитал могат да се правят инвестиции с цел повишаване на нивата на доверие, на взаимна подкрепа и реципрочност в отношенията. В основата на формирането на корпоративния социален капитал стоят формални и неформални институционални правила, носители на специфични особености, произтичащи от конкретната фирмена среда, но проявяващи се относително еднородно на различните нива.

Все още, за съжаление, конструкти като корпоративния социален капитал са слабо разработени и тяхното въздействие върху представянето на фирмите е минимално емпирично тествано. Крайно необходимо е да се да се проучи въздействието на КСК при функционирането и представянето на фирмите.

Терминологията, свързана с корпоративния социален капитал е промотирана от Лииндърс и Габи (Leenders & Gabbay, 1999). Те отбелязват, че проучванията относно влиянието на КСК е в посока решаване на въпроса как социалната структура е свързана с постигането на целите на корпорациите и в частност на техните членове. В допълнение, анализът на социалните мрежи (Social Networks Analyze – SNA) е прилаган към пазарите, за да разберем по-добре структурата и динамиката на конкуренцията в мрежова икономика. Поради това е целесъобразно КСК да се разгледа като важен фактор в мрежовата икономика и да се концентрира върху използването на SNA, като основна техника на изследване.

Лииндърс и Габи (Leenders и Gabbay, 1999, р. 3) определят КСК като: "Набор от ресурси, материални или виртуални, които се заплащат на корпоративен играч през социалните взаимоотношения на играча, за улесняване на постигането на целите на". Те предлагат четири нива на анализ за КСК: на отделното човешко същество; на групите или отделите, където индивидите работят заедно; на самата организация (като събирането на групи или отдели); и на интер-организационна мрежа от организации. Тези автори подчертават, че изследването на КСК може да се превърне в предпоставка за установяването силни взаимни връзки, чрез които може ефективно се дава възможност за проучване на по-слабите връзки. Затова взаимоотношенията вътре във фирмата, както и външните за предприятието връзки, могат да се разглеждат като форми на социалния капитал.

Корпоративният социален капитал може да се разглежда като:

- икономически ресурс (Bourdieu, 1980; 1986)
- функция, вграден в организацията, той предизвиква икономическо действие (Coleman, 1988; 1975; Lin, 1982; Granovetter, 1985)
- влияние върху рационалния икономически избор (Becker, 1996)
- представен чрез тясно свързани мрежи или общности (Coleman, 1988)

- социалният капитал се изгражда за преодоляването на структурните луфтове в организацията (Burt, 1992).

Този модел е предложен и частично апробиран в конкретни бизнес единици в България (Миланова, 2009; Миланова и Найденова, 2013). Потвърди се хипотезата, че в България СК възниква като спонтанна интеракция, но при КСК значително по-трудно се овладяват пределните склонности към хоризонталните и вертикалните измерения на доверието. Една от причините отново е посочваната многократно характерна особеност на нашата микросреда, визираща доминирането все още на националните над организационните културни измерения (въпреки някои позитивни тенденции в последно време). Тази принципна констатация дава основания да се смята, че фирмената култура (ФК) и КСК са в реципрочна връзка, произтичаща от наслагването на фундаментални зависимости. Все още обаче, поради липса на мащабни представителни бизнес изследвания, въпросът за характера на връзката остава дискуссионен.

В този смисъл, трябва да се отчете и фактът, че устойчивостта на КСК, респективно на връзката му с ФК, не са константни величини. При компонентите на КСК съществува много по-голяма променливост (при склонността към подпомагане и съпричастност, склонността за признаване на лидера).

Корпоративният социален капитал подлежи на преобразуване посредством инструментариум, въздействащ върху ефективното управление и изграждането на добри практики (мотивационни механизми и техники, обединени в своеобразни панели). Корпоративният социален капитал би могъл да се възприема като **конкурентно предимство** на отделна бизнес единица, доколкото отразява специфичното проявление на фирмената култура и същевременно с това, се налага като специфичен конструктор, свързан с ефективния мениджмънт.

Използвана литература

- Миланова, А. и Найденова, П. (2013). Управление на човешкия капитал във фирмена среда. Социоантропологична и мотивационна детерминираност. С.: АИ „Проф. М. Дринов“.
- Миланова, А. (2009). Концептуално моделиране на връзката фирмена култура – социален капитал (на примера на фирми от българската стопанска действителност). – Икономически изследвания, N 2, с. 63-91.
- Миланова, А. (2008). Генезис на фирмената култура в България. С.: АИ „Проф. М. Дринов“.
- Хофстеде, Х. (2001). Култури и организации. С.: Класика и стил.
- Bakurdjieva, R. (2009). Corporate Social Responsibility of the Firms in Bulgaria. – Economic Studies, N 2, p. 33-63.
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. – Research In Organizational Behaviour, Vol. 22, p. 345-423.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. CUP.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. – The American Journal of Sociology, 94th Supplement: S95-S120.
- Danchev, A. (2005). Sustainable Development. – EcPapers, 1, p. 25-37.
- Danchev, A. (2008). Value system as an element of human capital. – Annual Book of USB, Blagoevgrad, Sept. 2008, p. 394-400.

- Granovetter, M. (1976). Network Sampling: Some First Steps. – The American Journal of Sociology, 81(6), p. 1287-1303.
- Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. – American Journal of Sociology, 91(3), p. 481-510.
- Leenders, R., & Gabbay, S. (Eds.). (1999) Corporate Social Capital and Liability. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Leenders, R. T. & Gabbay, S. M. Social Capital of Organizations: From Social Structure to the Management of Corporate Social Capital available at: <http://som.eldoc.ub.rug.nl/FILES/reports/themeB/2002/02B05/02B05.pdf>
- Putnam, R. D. (2000). Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community 2000. NY: Simon & Shuster.

ВЪНШНОМИГРАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ И ИНОВАЦИОННИЯТ ПОТЕНЦИАЛ НА БЪЛГАРИЯ

Ирена Зарева¹

В литературата има различни групи показатели за изследване на иновационния потенциал, една от които е „човешки ресурси“. Човешките ресурси, хората с техните знания и умения, човешкият капитал на една страна и неговото качество са ключови фактори за създаването и прилагането на нови знания, за изграждането и развитието на иновационния потенциал, за социално-икономическото ѝ развитие.

Загубата или привличането на човешки ресурси чрез външномиграционните потоци и особено на млади и образовани хора оказват въздействие върху демографската ситуация и образователната структура на населението, върху човешкия капитал в количествен и качествен план, а следователно и върху иновационния потенциал за развитието на страната.

Има редица изследвания на връзката между миграцията и икономическия растеж, на ефектите от външната миграция върху демографското, трудовопазарното и социално-икономическото развитие. Проучването на въздействието на миграцията върху изпращащите страни се насочва както към последиците върху демографските промени и застаряването на населението, така и към т.нар. „изтичане на мозъци“, натрупване/загуба на човешки капитал, значение на паричните трансфери на емигрантите към родните им страни.

Българите зад граница и потенциалните емигранти

Информацията по отношение на българската фактическа и потенциална емиграция е сравнително ограничена и в голямата си част несистемна. Официални данни могат да се намерят главно от резултатите от преброяването на населението на страната по години и от регистрацията на лицата, декларирали промяна в адреса си от страната в чужбина, както и от някои

¹ Ирена Зарева е доц. д-р в Института за икономически изследвания при БАН. Изследователските ѝ интереси са в областта на: човешки капитал, образование и обучение, човешки ресурси, пазар на труда, миграция и др. Автор е на множество публикации в страната и чужбина.

чуждестранни източници. Правят се и отделни анкетни проучвания, които дават представа за демографския и социално-икономическия профили на българските емигранти.²

В проекта за Национална стратегия за българските граждани и историческите български общности по света³ се казва, че българите, живеещи извън Република България са три до три и половина милиона, от които около два милиона са лицата с българско гражданство. Според Проекта на рамка на Национална стратегия към българите по света⁴, от 1990 г. до първото десетилетие на XXI век от страната са емигрирали около 600 000 български граждани, от които близо 20% са с висше образование, а по-голямата част от останалите – със средно.

По данни на НСИ, в периода между преброяванията на населението на страната от 2001 и 2011 г., то е намаляло с 564 331 души. Две трети от намалението (68.9%) се дължат на отрицателния естествен прираст, а почти една трета (31.1%) на външна миграция, която се оценява на 175 244 души. От българите, деклариращи смяна на адреса си от страната в чужбина, близо половината са на възраст 20-39 години, 15% са под 20 години, около 80% са със средно и висше образование.⁵ През 2013 г. 19 678 души са се изселили официално от България, като 55.5% от тях са на възраст 20-39 г., а 14.2% са под 20 г. (фиг. 1).

По определение на ОИСР, България е нетно емиграционна страна. За двадесетгодишен период от 1992 г. страната губи от емиграция 6% от населението и 10% от активното население.⁶

Данните на Института за Развитие на Централна и Източна Европа сочат, че единадесет държави от ЕС имат отрицателен миграционен баланс (нетна миграция) на 1000 човека от населението за 2012 г. (най-голям е той за Ирландия -7.6), като България е една от тях (-0.3). Страната ни е изпращаща и е една от държавите от ЕС с най-малък дял чужденци от общото население (наред с Румъния и Полша), който за 2012 г. възлиза на 0.5%, като 0.1% са от друга страна на ЕС. В същото време увеличението на броя на българите, живеещи в страна от ЕС-15 е от 180% за периода 2004-2012 г., като за 2012 г.

² Такива са например „Българската диаспора в Западна Европа: трансгранична мобилност, национална идентичност и развитие“, реализирано от изследователски колектив по договор между Института за икономически изследвания при БАН и Фонд „Научни изследвания“ (результатите са публикувани в Минчев, Маркова, Мишева, Зарева, Балканска, Бошнаков, Калчев, 2012), „Миграция и транснационализъм между Швейцария и България: оценяване на социалното неравенство и регионалните различия в контекста на променящи се политики“, осъществяващ се от изследователски колектив по линия на Българо-швейцарска изследователска програма и др.

³ Проект към 25.02.2014 г., публикуван на сайта на Държавната агенция за българите в чужбина (<http://www.aba.government.bg/?show=38&nid=1514>).

⁴ Проект на рамка на Национална стратегия към българите по света, с. 2 (www.president.bg/docs/1352300432.pdf).

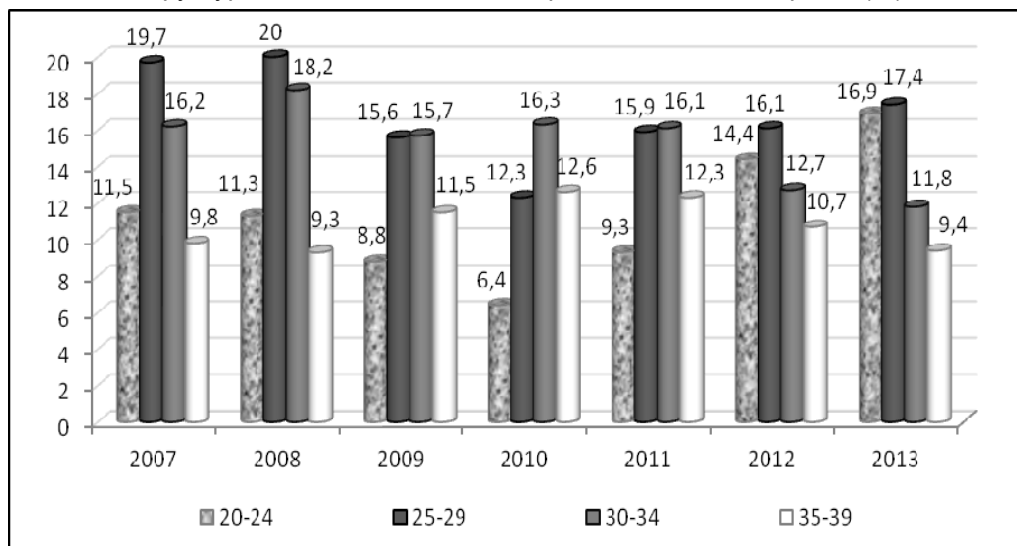
⁵ Вж. Доклад на Министъра на труда и социалната политика „Демографската политика в република България – от предизвикателства към възможности“ (www.misp.government.bg/bg/news/report20140212.pdf).

⁶ OECD. International Migration Outlook 2012.

той е 482 000 души, или 6.58% спрямо броя на населението у нас.⁷

Фигура 1

Структура на изселилите се от страната лица по възраст* (%)



* само лица, декларирали промяна в адреса си от страната в чужбина
Източник: НСИ.

Потенциалната българска емиграция е обект на редица емпирични изследвания. Резултатите, например, от три последователни представителни проучвания, проведени през 2007, 2011 и 2013 г., показват, че около 20% от населението на България на възраст 15-60 г. има емиграционни нагласи (Минчев, 2014). Според проучването от 2011 г.⁸ доминиращата част от потенциалните български емигранти са на възраст до 35 г., близо 20% са с висше образование и около 70% със средно.⁹

Подобна е картината от данните на НСИ от 2011 г.¹⁰ за структурата на потенциалните емигранти по възраст и образование. Преобладаващата част от потенциалните дългосрочни емигранти са на възраст 20-39 г. със средно и висше образование (фиг. 2).

⁷ Central and Eastern Europe Development Institute. (2014). Migration in the 21-st century from the perspective of CEE countries - an opportunity or a threat?, Warsaw.

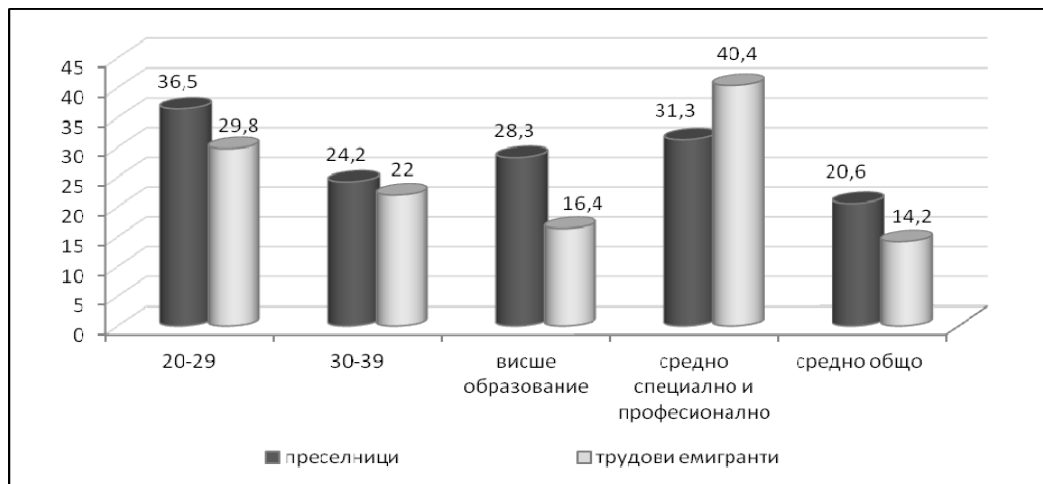
⁸ Данните са публикувани в Минчев, Маркова, Мишева, Зарева, Балканска, Бошнаков, Калчев, 2012.

⁹ По данни на Евростат за 2013 г., от трудоспособното население в страната (на възраст 15-64 г.) 22% са с висше образование, 56% със средно и 22% с основно и по-ниско.

¹⁰ По време на преброяването на населението през 2011 г. е проведено репрезентативно изследване „Миграция и миграционно поведение на населението“, резултатите от което са публикувани от НСИ в Преброяване на населението и жилищния фонд през 2011 г., том 4, книга 2, 2012.

Фигура 2

Структура на потенциалните дългосрочни емигранти* по възраст и по образование (%)



* потенциалните дългосрочни емигранти включват потенциалните преселници и трудовете емигранти за повече от една година

Източник: НСИ, „Миграция и миграционно поведение на населението“, 2012.

По отношение на външномиграционните процеси България е изпращаща страна и през последните години е загубила не малка част от населението си. Мнозинството от емигрантите са млади и образовани хора, средно и висококвалифицирани млади специалисти. Аналогични са характеристиките и на потенциалните емигранти. Тези тенденции оказват значително неблагоприятно влияние върху човешките ресурси на страната и потенциала ѝ за иновационно развитие. С оглед съществуващите емиграционни нагласи рискът от по-нататъшно задълбочаване на негативните процеси не бива да се подценява.

Ефекти на емиграцията върху демографската ситуация в страната

България е една от държавите с най-бързо намаляващо и застаряващо население. От около 9 милиона души в края на осемдесетте години на миналия век, броят на населението достига до 7 245 677 към 31.12.2013 г. Коефициентът на възрастова зависимост нараства за периода 1990-2013 г. от 19.5 на 28.5%¹¹ (при 27.5% средно за ЕС-28 за 2013 г.).

Наблюдава се непрекъснат спад в броя на населението от възрастовата група 20-29 г., като само за периода 2000-2013 г. делът му се понижава с 2,3

¹¹ Коефициентът представлява отношение на броя на населението на възраст 65 и повече години към броя на хората от възрастовата група 15-64 г. Представените в текста данни са на Евростат. Според данните на електронния сайт на НСИ, този коефициент е 29.3% за 2013 г.

процентни пункта. След известно увеличаване през 2000-2008 г., броят на младите хора на възраст 30-34 г. също започва да намалява, като понижението е от 0,8 процентни пункта (2008-2013 г.).

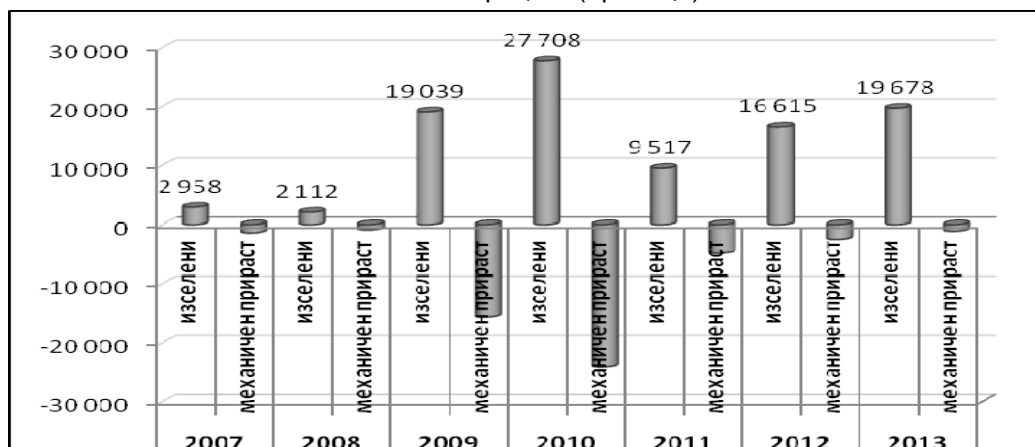
Средногодишният темп на намаляване на населението е значителен, като за отделни години намалението достига до над 40 000 души и то само в резултат на отрицателния естествен прираст без да се отчита отрицателния механичен прираст. Броят на официално изселилите се от страната лица достига в някои години до над 27 000 души, а отрицателният механичен прираст до над 24 000 (фиг. 3)

Следва да се отчете фактът, че преобладаващата част от емигрантите са на възраст 20-39 г. (вж. фиг. 1), т.е. млади хора в репродуктивна възраст, който създава условия за засилване на негативните демографски тенденции в страната в бъдеще.

Не малък е броят и на потенциалните емигранти у нас. Доминиращият процент от дългосрочните потенциални емигранти също са от възрастовата група 20-39 г. (вж. фиг. 2), което крие риск от допълнително влошаване на демографската ситуация.

Фигура 3

Външна миграция* (бр. лица)



* включва само лицата, които са декларирали пред административните власти за промяна на настоящия си адрес от страната в чужбина и от чужбина в страната

Източник: НСИ.

Според прогнозите на НСИ, към 2030 г. населението на България ще наброява 6 554 784 души, а към 2050 г. 5 813 550.¹² Ще продължи да се понижава и броят на младежите на възраст 20-29 г., чиито дял ще спадне от 12.7% за 2013 г. до 10.6% през 2030 г. и 9.9% през 2050 г.

Прогнозите на Евростат са по-песимистични – броят на населението на страната

¹² Това са данни според реалистичния вариант на прогнозните разчети на НСИ (<http://www.nsi.bg>).

ще възлиза на 6 478 705 през 2030 г. и 5781498 души през 2050 г.¹³ Тенденцията на отрицателен механичен прираст ще продължи до 2030 г., когато се очаква отрицателна нетна миграция от порядъка на -5841 души.

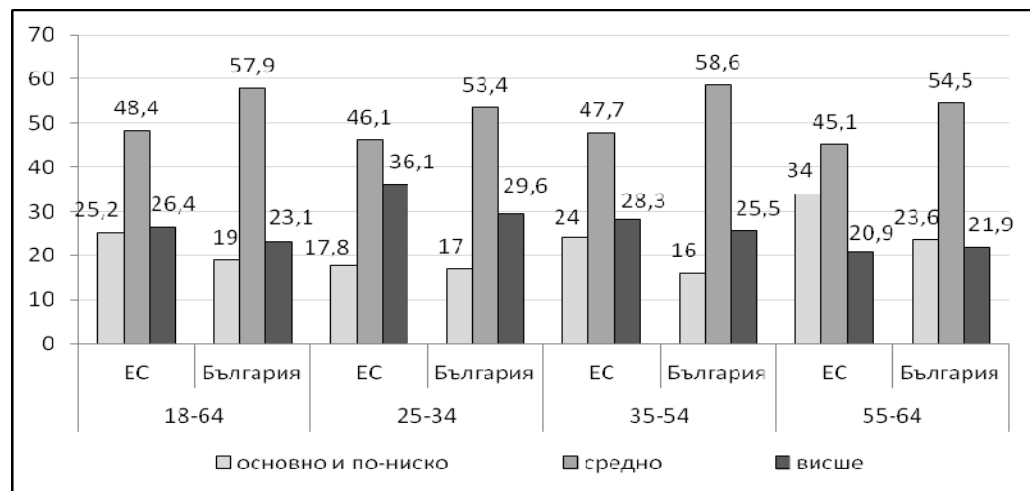
Протичащите промени в броя и възрастовата структура на населението, включително под въздействие на външномиграционните процеси, оказват влияние върху наличността и характеристиките на човешките ресурси и са предпоставка за намаляване на потенциала за иновационно развитие на страната. Неблагоприятните прогнози за бъдещите промени в броя на населението, възрастовата структура и нетната миграция подсказват за реален риск от по-нататъшно влошаване на негативните тенденции. Това прави належащо повишаването на равнището и качеството на образователна подготовка, както и активното участие на населението у нас в обучението през целия живот.

Ефекти върху образователната структура на населението

Образователната структура на населението в страната се подобрява. Делът на висшистите от възрастовата група 18-64 г. достига до 23.1% през 2013 г. Най-голям е процентът на хората с висше образование на възраст 25-34 г. (фиг. 4) Това са положителни промени, макар и изоставащи спрямо средноевропейските.

Фигура 4

Структура на населението по степен на образование и възраст (2013 г., %)



Източник: Евростат.

¹³ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/data/main_tables.

В същото време обаче, младите хора от тази (а и от по-ниските) възрастова група съставляват голяма част от българските емигранти (вж. фиг. 1). По-младото население е с по-високо образование и неговото излизане зад граница създава условия за забавяне на позитивните промени в образователната структура на населението. Значителният процент от фактическите и от реалните емигранти с висше и средно образование може да доведе до аналогични последици в тази насока.

Необходимостта от повишаване равнището и качеството на образователна подготовка и от много по-активно включване на населението в процеса на обучението през целия живот става все по-очевидна.

Положителна тенденция е повишаването на нетните коефициенти на записване във висшето образование (университети и специализирани висши училища¹⁴) – от 25.8 на 39% за последните десет години (2004/2005-2013/2014 уч.г.).

Въпреки това значително нарастване, броят на студентите в страната започва да намалява от 2009/2010 уч.г. от 283 236 до 277 239 за 2013/2014 уч.г. Една от причините за този феномен е съществено понижаване на броя на населението под 35 г.¹⁵, вкл. в резултат на външномиграционните потоци, основната част от които са именно младите хора. Друга важна предпоставка е значителното увеличаване на броя на българските студенти, учещи зад граница. По данни на Евростат, българските студенти, обучаващи се в друга страна-членка или кандидат-членка на ЕС, представляват 8.4% спрямо общия брой на студентите в страната (за 2012 г.) при 5.4% средно за ЕС. Тук не се включват българските младежи, обучаващи се в други държави, чието отчитане би увеличило този процент.

Повишаването на мобилността на студентите е една от важните общоевропейски насоки за подобряване на образователната подготовка. Въпросът, който възниква е дали тези млади хора ще се върнат в България след завършване на обучението си или страната ни ще загуби висококвалифицирани специалисти.

Тук следва да се вземат под внимание и засилените емиграционни нагласи на българските младежи. Анкетно проучване сред студентите у нас от 2013 г.¹⁶ показва, че 27% от анкетираните не смятат да останат да работят в България.

Неблагоприятни явления в този аспект са сериозните проблеми с качеството и адекватността на образователната подготовка във всички степени на системата на българското образование, както и незначителното участие на населението в процеса на обучението през целия живот, вкл. и на по-младото. Те обуславят

¹⁴ Нетните коефициенти на записване в колежа значително намаляват от 2008/2009 уч.г. нататък.

¹⁵ Само за последните десет години броят на населението на възраст 20-34 г. е намалял от 1 686 900 на 1 420 300 души, по данни на НСИ.

¹⁶ Проучването е проведено в рамките на научноизследователската програма на Института за икономически изследвания при БАН, а резултатите са публикувани в Зарева, Матев, Кирова, 2014.

съществени предизвикателства пред повишаването на иновационния потенциал на страната.

Емиграцията на млади и образовани хора от страната не създава благоприятни предпоставки за повишаване равнището на образование на българското население, на равнището и качеството на човешкия капитал в България и влияе неблагоприятно в качествен план върху потенциала за иновационното ѝ развитие.

Ефекти върху пазара на труда и използването на човешки капитал

Ефекти от външната миграция има както за изпращащата, така и за приемащата страна. Въздействията от миграцията за изпращащата страна са разнопосочни. Възможни позитивни последици са: намаляване на натиска върху вътрешния пазар на труда и понижаване на безработицата, а следователно и повишаване степента на използване на наличния човешки капитал; натрупване на човешки капитал зад граница и трансфер на знания и технологии; повишаване на потреблението, спестяванията и инвестициите; и т.н.

Данните за България показват, че емиграцията не е имала по-съществен положителен ефект върху дисбаланса на пазара на труда у нас през последните години – при увеличаващ се брой на българите зад граница, коефициентите на безработица в страната нарастват непрекъснато, включително на младежите и на висшистите¹⁷ (табл. 1). Емиграционните процеси не са създали видимо подобри условия за използването на човешкия капитал в страната, вкл. този с високо качество.

Таблица 1

Брой официално изселили се от България лица и коефициенти на безработица на населението в страната

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Брой официално изселили се от страната лица	2112	19039	27708	9517	16615	19678
Коефициенти на безработица на населението на 15 и повече навършени години (%)	5.6	6.8	10.2	11.3	12.3	12.9
Коефициенти на безработица на населението на възраст 25-34 г. (%)	5.7	6.9	11.4	13.4	13.8	15.3
Коефициенти на безработица на населението на 15 и повече навършени години с висше образование (%)	2.3	2.9	4.4	5.1	5.8	6.4

Източник: НСИ.

По данни на Евростат, коефициентът на заетост на новозавършилите висшисти (до 3 г. след завършване на висше образование) на възраст 20-34 г. у нас е 78.5% (2012 г.) и е по-малък от средноевропейския (81.5%), като през 2008 г.

¹⁷ Тук следва да се отчете фактът, че периодът съвпада с настъпването на икономическата криза в страната.

техните стойности са били почти еднакви, дори малко по-добри за България (съответно 87.2 и 86.9%). Същевременно, делът на икономически неактивните младежи с висше образование на възраст 20-34 г. за период от 1 до 3 г. е близо два пъти по-голям от средноевропейското равнище (11.5 и 6.3% съответно за 2012 г.).

Проблемите с реализацията на младежите, вкл. тези с висше образование, на пазара на труда у нас са една от важните предпоставки за тяхното излизане зад граница, както и за емиграционните нагласи на голяма част от младите хора у нас.

В същото време, изтичането на квалифицирани и висококвалифицирани специалисти от страната оказва влияние върху количеството и качеството на наличните човешки ресурси, крие риск от задълбочаване на дисбалансите на пазара на труда и от недостиг на определени специалисти у нас, от недостиг на кадри за високотехнологични отрасли и производства, за създаване и прилагане на ново знание, а следователно и за иновационно развитие на страната.

Емиграционните процеси не са имали осезаем положителен ефект върху дисбаланса на пазара на труда и не са довели до повишаване степента на използване на човешкия капитал в страната. Неизползването на специалистите, както и емиграцията на квалифицирани кадри са ограничители за развитието на иновационния потенциал на България.

Българите на пазара на труда в чужбина. Натрупване на човешки капитал

Реализацията на българските емигранти на пазара на труда в чужбина би могла да съдейства за повишаване на квалификацията им, за натрупване на нови знания, опит и умения и за последващ трансфер на знания и технологии в нашата страна.

Резултатите от анкетно проучване от 2011 г. на българската емиграция¹⁸ показват, че завърналите се българи, пребивавали в чужбина, са били заети в относително по-ниско технологични сектори, изискващи по-ниска квалификация, като в същото време са заемали и длъжности, изискващи по-ниска квалификация от тяхната. Близо една трета от анкетираните (28.3%) са били заети в сферата на строителството, 15.1% в хотели и ресторанти и пак толкова в селското, ловното и горското стопанство. Над 12% са осъществявали дейности на домакинства/семейства (като готвачи, гледачи, помощници и т.н.). Относително по-малък е делът на хората, работили в преработващата промишленост (10.4%), в сферата на транспорта, складирането и съобщенията (5.7%), както и в други дейности, обслужващи обществото и личността (3.8%).

¹⁸ Резултатите са публикувани в Минчев, Маркова, Мишева, Зарева, Балканска, Бошнаков, Калчев, 2012.

Над една трета от респондентите (36.5%) са били нискоквалифицирани работници, близо толкова (27.9%) са работили като персонал, зает с услуги на населението, охрана и търговия, а 19.2% са осъществявали дейности като квалифицирани производствени работници и 9.6% – оператори на машини, съоръжения и транспортни средства.

Почти всички български емигранти твърдят, че са работили на места, изискващи по-ниска (46.8%) или сходна квалификация (46.9%) на тази, които имат. Едва около 4% считат, че са осъществявали дейност, изискваща по-висока квалификация от тяхната. Този факт не създава благоприятни условия за натрупване на човешки капитал зад граница.

Предпочитаните от потенциалните емигранти икономически дейности за реализация в чужбина са сходни с тези, в които са се реализирали завърналите се емигранти: строителство (22.3%), хотели и ресторанти (17.1%), дейности на домакинства/семейства и дейности, обслужващи обществото и личността (21.3% общо), селско, ловно и горско стопанство (13.7%) и транспорт, складиране и съобщения (6.6%). Над два пъти по-малък е делът, обаче, на желаещите да работят в преработващата промишленост (4.7%).

Сравнително по-различна е структурата на заетостта в България на потенциалните емигранти. Сред респондентите, заявяващи намерения да емигрират, над 7% са работещите в образованието, 3% в здравеопазването и социалните дейности и 2.6% в държавно управление, отбрана, обществено осигуряване.

По отношение на очакваните длъжности, които потенциалните емигранти предвиждат, че ще заемат, близо една трета (32.2%) смятат да работят като нискоквалифицирани работници, а над една четвърт (27.5%) като персонал, зает с услуги на населението, охрана и търговия. Относително по-нисък е процентът на желаещите да заемат длъжности като квалифицирани производствени работници (13.7%) и оператори на машини, съоръжения и транспортни средства (7.1%), аналитични и приложни специалисти (по 5.7%) и висококвалифицирани длъжности на ръководни служители (1.9%).

Над 50% от тези хора работят в страната като персонал, зает с услуги за населението, охрана и търговия, нискоквалифицирани работници или нямат определено занятие. Близо 22% са квалифицирани производствени работници и оператори на машини, съоръжения и транспортни средства. Не малък е процентът на заемащите длъжност на ръководни служители и аналитични специалисти (7.4%).

Различията между настоящата и желаната сфера на заетост, между заеманата и очакваната от потенциалните емигранти длъжност очертават сериозен риск от деквалификация на тези хора и заемането от тях на длъжности, изискващи по-ниска квалификация от притежаваната при евентуалното им заминаване в чужбина.

Ограничените възможности на българските емигранти да повишават квалификацията си зад граница и деквалификацията на голяма част от тях не създава благоприятни условия за натрупване на човешкия капитал, за трансфер на нови знания и технологии към страната и за развитие на иновационния потенциал на България.

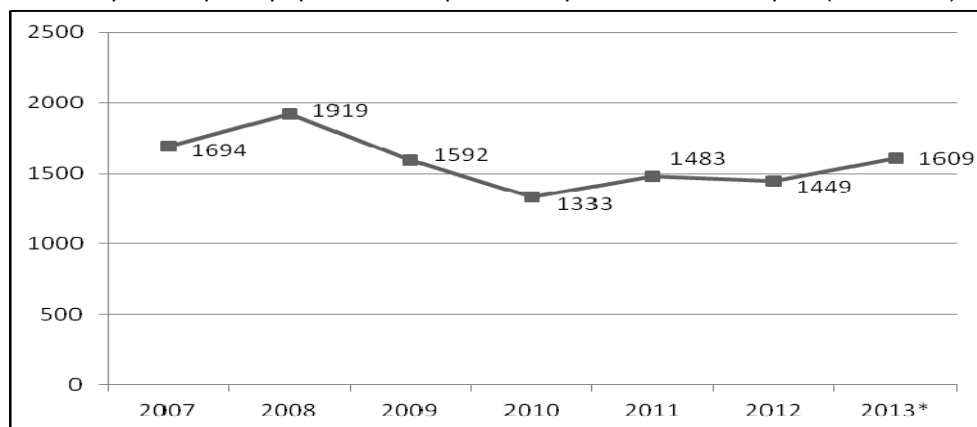
Парични трансфери на българските емигранти

Паричните трансфери на емигрантите в родната им страна се разглеждат в литературата като фактор, благоприятстващ социално-икономическото развитие на тази страна, повишаването на потреблението, спестяванията и инвестициите.

По данни на Световната банка¹⁹, през последните години паричните трансфери на българските емигранти възлизат на около 1.5 млрд. дол. годишно (фиг. 5).

Фигура 5

Парични трансфери на български емигранти към България (млн. дол.)



* оценка

Източник: Световна банка.

Близи са данните, които публикува и Институтът за Развитие на Централна и Източна Европа, според които паричните трансфери на българските емигранти към България са 1.127 млн. евро за 2012 г. (или 2.8% от БВП), от които 433 млн. евро са от страни от ЕС.²⁰

Резултатите от поредицата споменати емпирични проучвания на българската емиграция също показват значителни по размер парични трансфери от

¹⁹ World bank. Annual remittances data, Inflows, April 2014 (<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>).

²⁰ Central and Eastern Europe Development Institute. (2014). Migration in the 21-st century from the perspective of CEE countries - an opportunity or a threat?, Warsaw.

български емигранти към страната: 658 млн. евро за 2007 г., 730 млн. евро за 2011 г. и 1742 млн. евро за 2013 г. (Минчев, 2014).

Интерес представляват направленията, в които се изразходват изпращаните парични средства от българските емигранти и доколко те биха подпомогнали повишаването на иновационния потенциал и иновационното развитие на България.

Пример в тази насока дават резултатите от споменатото емпирично изследване²¹ (2011 г.), включващо и българските емигранти в Испания, които показват, че според 71.8% от респондентите тези средства се използват предимно за потребление, за подпомагане на близките им за покриване на неотложни текущи потребности, а 10.7% споделят, че трансферите се използват за погасяване на заеми. Друга част от средствата се изразходва за инвестиции в образование на членове от семейството (10.7%) и за лечение и медицински услуги (25.4%). Значително по-малък процент от анкетираните твърдят, че трансферите им се използват за спестявания (5.6%) и за закупуване на недвижима собственост (4.5%). Едва 0.6% заявяват, че реализирания в Испания доход се влага за собствен бизнес в България.

Предварителните резултати от национално представително проучване от 2013 г.²² показват, че под 2% от българите, получаващи средства от чужбина ги използват за развитие на собствен бизнес. Друг е въпросът какъв е бизнесът и доколко допринася за иновационното развитие на страната.

В заключение може да се обобщи, че не се наблюдават по-значими позитивни ефекти от българската емиграция върху иновационния потенциал на България. Емигрирането на предимно млади и добре образованите хора оказва неблагоприятно въздействие върху демографската ситуация у нас и крие риск от забавяне подобряването на образователната структура на населението, с други думи върху човешките ресурси и човешкия капитал в количествен и качествен аспект, а следователно и върху иновационния потенциал и възможностите за иновационно развитие. Българските средно и висококвалифицирани специалисти работят в чужбина на места, които в голямата си част не съответстват на тяхната квалификация. Този факт не създава подходящи условия за повишаване качеството на човешкия им капитал и лимитира възможностите за трансфер на знания и технологии към страната, а при евентуално завръщане на деквалифицираните специалисти, ще е необходимо повишаване на тяхната квалификация или преквалификация, за да се създадат необходимите предпоставки за развитие на иновационния потенциал. Въпреки не малките по размер парични трансфери на емигрантите към България, тяхната

²¹ Резултатите са публикувани в: Минчев, Маркова, Мишева, Зарева, Балканска, Бошнаков, Калчев, 2012.

²² Изследването е проведено в рамките на проект „Миграция и транснационализъм между Швейцария и България: оценяване на социалното неравенство и регионалните различия в контекста на променящи се политики“, осъществяващ се от международен изследователски колектив (с участието на учени от Института за икономически изследвания при БАН) по линия на Българо-швейцарска изследователска програма.

насоченост е главно към текущо потребление и задоволяване на основни потребности на близките им, а не към инвестиции и развитие на иновативни производства.

Ограничеността на благоприятните въздействия от външномиграционните потоци може да се види в липсата на по-съществени промени към: подобряване на баланса на пазара на труда и намаляване на безработицата в страната, повишаване на доходите и жизнения стандарт (България остава най-бедната страна в ЕС), нарастване на броя и заетостта във високотехнологичния производствен сектор (по данни на Евростат броят на предприятията във високотехнологичния производствен сектор намалява от 448 на 407 за периода 2008-2011 г., а делът на заетите във високо и средно високотехнологичното производство – от 4.4 на 3.6%) и т.н. България е в дъното на Европейската класация за иновации (Innovation Union Scoreboard) за 2013 г. с общ иновационен индекс 0.188 при среден за ЕС 0.554. Страната ни е последна по отношение на иновационни измерения като финансиране (финансиране на иновационни проекти и държавно подпомагане на изследователски и иновационни дейности) и иноватори (фирми, въвеждащи иновации) и на едно от последните места по човешки ресурси (висококвалифицирана и образована работна сила), фирмени инвестиции (за генериране на иновации), интелектуални активи (различни форми на права на интелектуалната собственост, създадени чрез иновационен процес).

Използвана литература

- Доклад на Министъра на труда и социалната политика „Демографската политика в република България - от предизвикателства към възможности“. (2014). (www.mlsp.government.bg/bg/news/report20140212.pdf)
- Евростат (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/data/main_tables)
- Зарева, И., Матев, М., Кирова, А. (2014). Висшето образование и науката в България: икономически, социални и джандър измерения. С.: АИ „Проф. М. Дринов“.
- Миграция и транснационализъм между Швейцария и България: оценяване на социалното неравенство и регионалните различия в контекста на променящи се политики. – Изследователски проект, осъществяващ се от международен колектив (с участието на учени от Института за икономически изследвания при БАН) по линия на Българо-швейцарска изследователска програма
- Минчев, В., Маркова, Е., Мишева, М., Зарева, И., Балканска, И., Бошнаков, В., Калчев, Й. (2012). Българската емиграция: теории, политики, емпирични изследвания. С.: Икопис.
- Минчев, В. (2014). New evidence on potential and return migration from/to Bulgaria: main destinations and remittance behavior. – доклад пред Международна конференция по миграция, София, февруари 2014 г.
- НСИ. (2012). Миграция и миграционно поведение на населението. НСИ (<http://www.nsi.bg>)
- Проект за Национална стратегия за българските граждани и историческите български общности по света (25.02.2014 г., <http://www.aba.government.bg/?show=38&nid=1514>).
- Проект на рамка на Национална стратегия към българите по света (www.president.bg/docs/1352300432.pdf).
- Central and Eastern Europe Development Institute. (2014). Migration in the 21-st century from the perspective of CEE countries – an opportunity or a threat?. Warsaw.
- OECD. (2012). International Migration Outlook 2012.
- World bank. (2014). Annual remittances data, Inflows, April 2014 ((<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>)).

ACCELERATING THE INNOVATION-BASED GROWTH OF BULGARIA'S CREATIVE AND TECHNOLOGY BUSINESSES

Christian Filipov¹

1. Accelerators

Accelerators² provide business support services to innovative entrepreneurs and knowledge-based start-ups that can mature in very short terms, and for this reason these are more prevalent in fast growing sectors, such as information technology, communications, intelligent energy and creative industries.³

The objective of an accelerator is to mature the start-up company from inception to a stage where it is ready for the next step - growth and expansion. During the acceleration period the value of the start-up company rises and the accelerator operator makes profit due to the increase in the value of the equity it holds in the accelerated start-up. The accelerator operator is incentivized to select start-ups that are likely to succeed, and to finance and mentor them the best of his abilities so that the start-ups graduate quickly with substantial increase in its value.

1.1. Advancing innovation policy

A key factor for establishing publicly-funded accelerators is the extent to which these play an active role in the broader development strategy of the country. Promoting the

¹ *Christian Filipov is a Private Sector Development Specialist, Trade and Competitiveness Global Practice, based in the office of the World Bank in Sofia, Bulgaria.*

² Accelerators support high-growth companies, so called “gazelles” and propel them towards marketable products; these in turn are an important factor for economic competitiveness and development as they advance innovations that generate greater value added. With the increasing recognition of high-growth companies as drivers of economic and regional development, the European Commission has launched many policies and initiatives to support existing high-growth enterprises as well as to enhance their emergence. For detailed discussion see Mitusch, Schimke, 2011.

³ The “creative economy” or the “creative and cultural industries” is an established term that refers to the socio-economic potential of activities that trade with creativity, knowledge and information, including advertising, architecture, arts and antique markets, crafts, design (including communication and graphic design), designer fashion, film, video and photography, software, computer games and electronic publishing, music and the visual and performing arts, publishing, television, radio.

growth of small innovative firms is a strategic priority of the EU in Horizon 2020 and accelerator programs in many EU Member States are part of a strategy to develop clusters of new technology and knowledge-based activities upon industrial traditions and research and development strengths.⁴

Accelerators in the creative industries, one of the sectors with the highest growth and innovation potential, would have a major impact in advancing Bulgaria's innovation agenda. The public benefit of such accelerator programs is that it would help foster the growth of sectors that generate higher-value added products and services with significant export and innovation spill-over potential.

1.2. Responding to business demand

Accelerators provide services and tools, which are beneficial to knowledge-based start-ups offering technology products or services. Past experiences with EU-funded business incubators in Bulgaria indicate that the 'push model' for setting up accelerators would not yield the desired results. Establishing accelerators should be based on a 'market pull model', where the accelerators address specific business demand.

To gain a better understanding of the demand for specific business services that the accelerator should offer, it is advisable to conduct a market survey. In addition to the survey, a key determinant for success are repeated consultations with stakeholders from the innovation ecosystem, business leaders, organizations providing support to businesses and other intermediary organizations that gather qualitative and quantitative data on the market.⁵

1.3. Management

The quality of the accelerator management team is critical for accelerators' performance and success. Past experience with EU-funded business incubators in Bulgaria confirms that governance model and the quality of management are one of the most critical success factors for a business support initiative such as an incubator

⁴ European best practice indicates that successful accelerators are not standalone operations but are an integral part in the ecosystem of key stakeholders from business and research, government agencies and funding programs that work together to promote innovation, competitiveness, technology transfer and other key public policy objectives. For details see: Directorate General, EC, 2002.

⁵ Consultations are a very important tool as the survey alone would be unlikely capture fully reliable market information. Generally, the survey pool is composed of 'would-be' entrepreneurs i.e., people who wish to establish a business, and thus, define the future market for acceleration services; and people who already have started a business – i.e., people that define the current "acceleration" market. The first category of respondents is often composed of people that are unaware of the knowledge and skills they lack at the moment, have very unrealistic expectations and few of them would actually embark on a business venture; and the second group of respondents would likely not need support by the time the accelerators are established, as they would have either managed to achieve growth on their own, or may not need accelerator services due to a change in future market conditions. For details see: Filipov, Goddard, Skrobiszewski, Vnukova, Zagal, 2014.

or accelerator. In order for an accelerator to succeed it needs professional management with strong private sectors expertise as opposed to receiving direction and guidance from government or municipal officials or academics.⁶

1.4. Location

In Bulgaria, knowledge-based companies tend to establish themselves in Sofia, where the labor pool, infrastructure, and access to financing are most favorable. Sofia, where skilled labor and managements expertise is more abundant that throughout the rest of the country, would also be the likely location for an accelerator that would provide hands-on management, international expertise, intellectual property expertise and access to scientists.

1.5. Funding

While international best practice suggests that many accelerators are profit-driven and privately-run, it is highly unlikely at the present time that this experience could be replicated in Bulgaria. One of the reasons that privately-funded accelerators would have difficulty operating in the country as Bulgaria's private equity secondary market and public stock markets are underdeveloped, and thus, they do not offers viable option for an investment exit scenario for accelerator operators holding shares in accelerated companies.

For this reason accelerators in Bulgaria would need at least some public-funds to support their operations over the next 10 years. However, while such public financing is essential over the initial and possible medium term, the possibility of self-sustainability over the longer-term with matching funding from private sources is core determinant for the accelerators feasibility. Establishing an accelerator that is dependent on a continual operating subsidy is not a viable option for a very important reason: international best practice suggests that after a period of time, governments and communities will often lose interest in providing perpetual operating subsidies and they will discontinue support for a business support structure (incubator, accelerator, center of excellence) that does not appear to be able to become financially self-sustainable.

Another critical success factor is subsidizing not only the operations of the accelerator, but also the operations of the accelerated companies.⁷ Accelerators with attached funds could help catalyze innovation financing and complement existing and planned

⁶ International practice suggests discouraging governmental entities from championing business development initiatives like an accelerator, in part because they do not provide the appropriate entrepreneurial mindset and culture to the project. For similar reasons, academic institutions are also not the best choice of accelerator champions, as they rarely bring the appropriate level of entrepreneurial mindset, focus, and culture. For details see: Filipov, Goldberg, Gupta, 2014.

⁷ Based on international practice, a specialized investment committee could disburse up to €20,000 to a single knowledge-based start-up, also a second round of financing of up to €100,000 could be considered. For details see: Filipov, Goddard, 2014.

business-led innovation initiatives supported under JEREMIE.⁸

Knowledge-based entrepreneurs face a financing gap, as traditional commercial banks are ill-equipped to deal with the risks and high transaction cost of lending to innovation entrepreneurs and knowledge-based start-ups. In this context, accelerators should have a dedicated matching grants fund that could bridge this financing gap of start-ups with high growth or market potential.

1.6. Services

The range of services that the accelerators would provide to start-ups in knowledge-intensive sectors needs to be established through survey of the market demand, i.e., the assessing the needs and up-take of such services by starting companies and would-be knowledge-based entrepreneurs. However, there are several core services that accelerators need to provide to start-ups.

One is assistance with overcoming barriers to commercializing technology or creative business concepts.⁹ Deciding on the best product development model, the necessary resources, deploying latest technologies are the most critical items that take the start-up from a technology concept to a product that can be commercialized. The accelerators will help start-ups transform their ideas into a precise specification and marketing requirements for a product/service that can be manufactured, replicated and sold.

Another core service would be monitoring of research and development or product trends. Following such trends would help start-ups forecast in which way future product/services markets may be leaning, and based on such insights decide to dedicate their own development activities to product/service market segments that are new and just starting (and would have fewer competitors); as well as to take advantage of ground-breaking technology solutions that have just become available to complement their own products/services.

Developing marketing strategies to better position products/services is part of the core assistance received by knowledge based start-up from an accelerator. This service includes receiving market intelligence relevant to the potential markets and competitors of the accelerated start-ups to help them determine their market opportunities and develop product/service market penetration strategies and market development metrics.

Accelerators would also provide training to innovation entrepreneurs on general

⁸ The model used in the case of seed/accelerators funds Eleven and Launchub funded under the JEREMIE initiative, accelerator operators are selected through competitive bidding and have at their disposal a matching grants fund to support accelerated companies.

⁹ Start-ups in acceleration would receive for free or at reduced rates assistance on specific technology questions; for example access to technical expertise and facilities, test and measurement of systems or components; analytical testing of materials; insights on existing or emerging technologies; assistance in addressing technological performance, market analysis etc. For details see: Filipov, Goddard, 2014.

business skills, marketing and ‘soft skills’ as well as executive mentoring.¹⁰ Bulgaria is in a unique position to augment accelerator mentoring programs with the knowledge, experience and networks of technology experts and creative talent part of Bulgaria's diaspora.

Finally, as intellectual property rights (IPR), whether patents, copyrights/trademarks or trade secrets, are the currency of knowledge based entrepreneurship, it is important that accelerators are prepared to assist start-ups with IPR issues such as IP strategy formulation, patent application advice and assistance.¹¹

1.7. Economic drivers

The most critical success factors for the accelerators is responding to economic drivers and grasping future growth opportunities in the most promising sectors. In Bulgaria, as in other EU Member States, future growth will be driven by knowledge-intensive sectors with significant potential for innovation-driven growth. Bulgaria's creative industries sector not only can to grow by innovating but also in this process help spur innovation in other economic sectors.

2. Creative industries

Accelerator- style business support services are the “preferred option” for innovation entrepreneurs and knowledge based start-ups the in creative industries. This is also a sector with very high innovation spillover potential as companies in the creative industries are constantly involved in development activities associated with new product/services based on new technologies, innovations or research and development trends. In illustration, though outside product design, creative industries companies impact the development of new materials to accommodate creative design solutions.¹² Companies in the sector are also pioneers in innovations combining existing technologies and processes, as well in developing new organizational forms and business models.

Businesses in the creative industries also set the stage for technological innovation and serve as instigators of innovative technical means to deliver the cultural or

¹⁰ The accelerator management would compose a pool of expert volunteers willing to serve as mentors and business counselors for knowledge-based start-up in the acceleration stage.

¹¹ Best practice indicates that accelerators provide basic IPR support in-house, while specialized legal support in cases of complex IP issues and IPR infringements are provided by reputable outside providers at pre-negotiated rates. For details see Filipov, Goddard, 2014.

¹² Italy has placed itself as the world leader in industrial design and the high clustering of such companies in the broader Milano regions has significant innovation spillover in traditional industries. For detailed discussion see: Meyer, 2011.

creative content, as well as the pioneers in using technological innovations.¹³

Creative hubs are nurturing entrepreneurial skills of start-ups in the creative industries sector and are becoming one of the very important tools for inspiring innovation and promoting economic growth in Europe. Experience from other European countries shows that creative physical spaces (such as “creative hubs”), result in forming single-location clusters, as well as broad networks that lead to the exchange of knowledge and business. Most importantly, other countries’ experience in this area shows that such networks link partners based on creativity-driven innovation and promote regional growth and employment as well as provide a platform for increasing exports.

Creative Accelerators

We Tech Off is a project that supports the creation of innovative enterprises in the region of Emilia-Romagna, through the supply of services for potential entrepreneurs and technological start-ups. It includes both a virtual accelerator and support program based at seven regional universities and research centers. Bologna, Italy <http://www.wetechoff.eu/>.

Betahaus Berlin is a co-working space in Berlin, where collaborative innovation and creativity are encouraged. It is a platform, which meets the demands of knowledge-based and creativity-based workers, expands their opportunities in the process and pushes up the rate of increase of networks, innovation and creative production. Berlin, Germany <http://betahaus.de/>.

Tallinn Creative Incubator is financed by Tallinn City, Enterprise Estonia and EU Funds and self-financing. It was awarded the 2nd Best Science Based Incubator 2010 for Combining Entrepreneurship with Creativity and Culture (9th Annual Conference on Science Based Incubation of The Technopolicy Network). Tallinn, Estonia, <http://www.esa.ee/eng/business-incubators>.

Kre*nova is financed by the EU structural funds program that supports entrepreneurs involved in culture, design and media. The incubator provides education and tools to businesses, various platforms for networking and a 1 year incubation program offering office spaces and open resource sites free of charge. Norrbotten and Västerbotten, Sweden, <http://www.krenova.se/>.

Creve, financed by the regional Centre for Economic Development, Transport and the Environment is an incubator for the creative sector in the region of Southwest Finland is part of HUMAK - University of Applied Sciences. It helps early stage creative companies to achieving stable growth through a 1 year incubation program. Turku, Finland, http://creve.fi/index_en.html.

¹³ Because of the constantly changing dynamic between audience and content creator, cultural and creative industries foster exploratory environments that unlock innovation potential and are one of the core determinants of innovative spillovers. For details see: The World Bank, 2013.

Incubation Center for Creative Industries at the University of Debrecen is fully funded under EU programs and provides assistance for young micro and small business in the creative ICT industry, especially for newly started (spin-off, start-up) enterprises. In addition to incubation services it provides incubator companies access to international R&D networks to help them succeed in the international marketplace. Debrecen, Hungary <http://www.dekiik.hu/>.

Creative Andrejsala offers business incubation services for new (not older than 2 years) enterprises in creative industries and is supported by the European Regional Development Fund and the Investment and Development Agency of Latvia. It is designed as one-stop shop offering administrative, legal services, accounting, fund raising, marketing, partnership establishment and other business services. Riga, Latvia, <http://www.creativeandrejsala.lv/en/>.

2.1. Creative industries in Bulgaria

The creative industries produce many different types of positive innovation spill-overs and are credited with promoting innovation in other sectors of the economy through their “transformative power” as the sector is driven by user-interaction and therefore contribute to the user-centered innovation responding to user/consumer tastes rather than to market trends.¹⁴

Bulgaria's creative industries businesses, in addition to acting as pioneers in technology diffusion, also lead in commercializing innovative products and solutions. However, insufficient clustering and collaboration within the sector in Bulgaria prevent building efficient networks through match-making, taking advantage of coaching and skill building across industries, promoting creative environment by using shared office space and shared business services, gaining “economies of scale” to succeed in the Bulgarian and EU markets.

Bulgaria's creative industries sector is dominated by small and micro enterprises with 10 employees or less, as well as partnerships of 2-4 free-lance practitioners. Large businesses are present in the printing, media and software development industries. However, businesses in the creative industries have a significant contribution to GDP: in 2008 CCI gross value added was 5.5% and accounted for 4.9% of employed in the country and the average productivity per employee is 30% higher than the national average. More than half of the creative industries businesses are concentrated in Sofia, the rest in large cities such as Plovdiv, Varna, Burgas, Stara Zagora and Ruse. There are several small clusters (mostly cultural heritage and crafts) in smaller municipalities.

¹⁴ An example that illustrates this phenomenon is that more often architects, rather than construction engineers or material scientists, are the driving force behind the development of new, lighter and energy saving building materials in pursuit to design innovative buildings, take advantage of natural light, incorporate living ecosystems, nurture different types of human interaction, highlight the need for new materials and technologies. For details see: The World Bank, 2013.

SWOT Analysis: Creative Industries

Strengths Dynamically developing sector Culture of recurring high-level of investment in new technologies and in increasing staff skills and capacities Rich cultural heritage Vibrant domestic market and very high-level of internationalization Access to the EU Markets, tradition and presence in markets in Russia, CIS and the Middle East	Weaknesses Poor enforcement of IPR rules Lack of knowledge and skills in IPR management and Shortage of creative talent and persons with creative entrepreneurial skills Severely constrained access to finance for creative entrepreneurs and creative industries businesses Very poor awareness of EU funding opportunities and limited skill and capacities how to access these Poor collaboration between researchers and creative industries businesses in content development
Opportunities Increasing education on IPR management and creative entrepreneurship Developing creative industries business models promoting creative industries and creative entrepreneurship Radically improve access to finance for creative industries businesses and creative entrepreneurs, including through EU funds Promoting creative industries clusters and establishing creative incubators and hubs	Threats Unenforced IPR infringements and “stealing of ideas” Creative industries sector development bypasses the regulatory framework governing the businesses Establishing monopolies and de facto cartels in certain creative industries sector segments Increasing “brain drain” due to uncompetitive compensation of creative talent and constraining creativity by favoring technical implementation creative industries products/services

Source: Final Report: “Inputs to Bulgaria’s Research and Innovation Strategies for Smart Specialization” The World Bank, August 2013.

There is a need for creative industries clusters in Bulgaria because most businesses in the sector are micro-enterprises, and clustering would help them form of alliances on projects and to access new markets. Stronger clusters between enterprises would also increase opportunities for companies to do business. Establishing “creative accelerators”, or “creative hubs” (similar to technology parks) bringing creative people together i.e., architects, advertising creatives, designers, games developers, screen-writers, etc., would help induce a creative environment that can spur innovation in other sectors of the economy.

References

- European Commission: “Final Report: “Benchmarking of Business Incubators”, CSES (2002)
- Filipov, C., Goddard, G., Skrobiszewski, F., Vnukova, Y., Zagal, J. C. (2014). Innovation Infrastructure Flagship Projects: Prefeasibility Study. Ministry of Economy and Energy, Bulgaria, December.
- Filipov, C., Goldberg, I., Gupta, R. (2014). Action Plan for Innovation Commercialization Services. Ministry of Economy and Energy, Bulgaria, December.
- Meyer, E. (2011). Italian Clusters and Innovation System(s). Innovation Norway, Milano.
- Mitusch, K., Schimke, A. (2011). High-Growth Companies: Final Report. Task 4, Horizontal Report 5, Europe INNOVA Initiative, January.
- The World Bank. (August 2013). Final Report: “Inputs to Bulgaria’s Research and Innovation Strategies for Smart Specialization”.

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR KNOWLEDGE DRIVEN GROWTH IN BULGARIA AND MACEDONIA

*Rossitsa Chobanova¹
Sasho Josimovski²
Lyupcho Kocarev³*

The contemporary acceleration of knowledge generation and globalization of economic activities define the knowledge driven growth and international cooperation as important problems for each country. The implementation of research and development (R&D) has become of vital importance for national economies development. This has become a reason to initiate a project in the frame of the bilateral cooperation between Bulgarian academy of sciences (BAS) and Macedonian academy of sciences and art (MANA) on the topic: "Bulgarian-Macedonian scientific and innovation cooperation: Balkan and European perspectives", started in October, 2013.⁴ This paper presents first results of the project, defining the state of the art of the knowledge driven growth both in Bulgaria and Macedonia (FYROM), respective challenges and funding flows⁵, opportunities provided by European research area and Innovation union, drawing some conclusions.

1. Knowledge driven growth in Bulgaria

1.1. Bulgaria in EU RDI landscape

The Republic of Bulgaria has been a Member State of the European Union since 2007. It takes 12th place in terms of area, with a population of 7.3 mln., or 1.45% of the

¹ Rossitsa Chobanova is Prof. D.Sc. in Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, e-mail: r_chobanova@iki.bas.bg.

² Sasho Josimovski is Prof. Dr. in Faculty of Economics, University "Ss. Cyril and Methodius" in Skopje, e-mail: sasojos@eccf.ukim.edu.mk.

³ Lyupcho Kocarev is Acad. in Macedonian Academy of Sciences and Arts, e-mail: lkocarev@manu.edu.mk

⁴ The paper is part of the joint project between BAS and MANA: „Българо-македонското научно и иновационно сътрудничество: балкански и европейски перспективи“; "Бугарско-Македонска научно-иновационска соработка: Балкански и Европски перспективи", coordinated by R.Chobanova (BAS) and L. Kocarev (MANA).

⁵ The paper is reproducing selected parts of the ERAWATCH country reports, written by R. Chobanova and S. Josimovski.

EU-27 population. Its GDP per capita in Purchasing Power Standards is slowly increasing and is 47% of the EU-27 average in 2012 (Eurostat, 2013). The country is under a Currency Board Arrangement (binding the national currency to the euro) and is characterized by an open market economy, moderately developed private sector and relatively small domestic market. In 2009-2011 the economic activity, measured as GDP growth has increased to 1.8%, while in 2012 it is 0.8% (See Table 1.). The slowdown was mainly due to the lower external demand and the corresponding real decline of Bulgarian exports (down by 0.4%). While the export has been the major growth contributor in the previous couple of years, in 2012 the main engine of growth was domestic demand. The final consumption increased with 1.8%, compared to 1.5% in 2011. This growth was formed by a real increase of the households' incomes with 2.5% and a decrease in public consumption by 1.4%. In 2012, for the first time since 2008, a positive trend for the gross fixed capital formation has been registered (0.8%). The high-technology sectors (mainly ICT), remain one of the leading drivers of economic growth. But the share of innovative enterprises that utilise new technological knowledge is increasing mainly due to expanding market share and standardisation requirements. The financial stability and the GDP growth however, have been strong enough factors for the RDI intensity to increase. The lack of a large enough market for Bulgarian innovative products along with the lack of well-defined national RDI policy, coordinated with the EU one, have led to unsatisfactory performance in the EU RDI landscape.

Table 1a

Basic indicators for R&D investments

	2009	2010	2011	2012	EU-27 (2012)*
GDP growth rate (percentage change on previous period)	-5.5	0.4	1.8	0.8	-0.4
GERD (% of GDP)	0.53	0.6	0.57	0.64	2.06 e
GERD (euro per capita)	24.7	29	29.8	34.6 p	525.8 e
GBAORD – Total R&D appropriations (€ million)	117.143	96.611	94.171	99.466	86309.497
R&D funded by Business Enterprise Sector (% of GDP)	0.16	0.1	0.1	:	1.12 (2011)
GERD funded by Business enterprise sector (% of GERD)	30.2	16.7	16.9	:	54.6e (2011)
R&D performed by HEIs (% of GERD)	14	12	10	8	24
R&D performed by Government Sector (% of GERD)	55	37	36	30	12
R&D performed by Business Enterprise Sector (% of GERD)	30	50	53	61	63
Share of competitive vs. institutional public funding for R&D in % (own calculations)	68	64	65	61	85
Venture Capital as % of GDP (Eurostat table code tin00141)	0.018	0.009	0.001	0.000	0.025
Employment in high and medium-high technology manufacturing sectors as share of total employment (Eurostat table code tin00141)	3.8	3.2	3.3	3.8	5.6 (2011)
Employment in knowledge-intensive service sectors as share of total employment (Eurostat table code tsc00012)	27.1	27.7	28.9	29.1	38.9

* The EU-27 average data.

Table1-b

Indicators for R&D investments: turnover from Innovation (% of total turnover)

	2004	2006	2008
EU (27 countries)	13.7	13.4	13.3
Belgium	12.9	9.3	9.5
Bulgaria	12.5	10.3	14.2

1.2. Main features

The Bulgarian research system is **characterized by an overall decline** with a lack of a coherent enough national research strategy to underpin research, development and innovation policy. In June 2010, the Bulgarian government adopted a national R&D investment target of 1.5% of GDP by 2020. R&D intensity has not changed significantly over time: it was 0.51% in 2000, 0.57% in 2011 and 0.64% in 2012. Moreover, the public budget for science remained at 0.3% of GDP, despite a planned increase in absolute terms. Therefore, although R&D expenditure in Bulgaria has been increasing in absolute terms, further dramatic increase would be required if Bulgaria is to reach its 2020 R&D intensity target. The lack of maturity of the links between the main stakeholders in the national system and between them and the European R&I system is another important feature of the country's development during the monitored period. The recent trends in R&I **structure** development are defined by funding from abroad, mainly from European funds. A tendency of decentralization of the research system in terms of sectors financed has appeared, but still not in terms of research output. The government sector's share in funding research and development (R&D) decreased from 58.3% in 2008 to 36.6% in 2011. Nevertheless more than 50% of the Bulgarian scientific publications have come from only one research organization in this sector with concentration of national research potential.

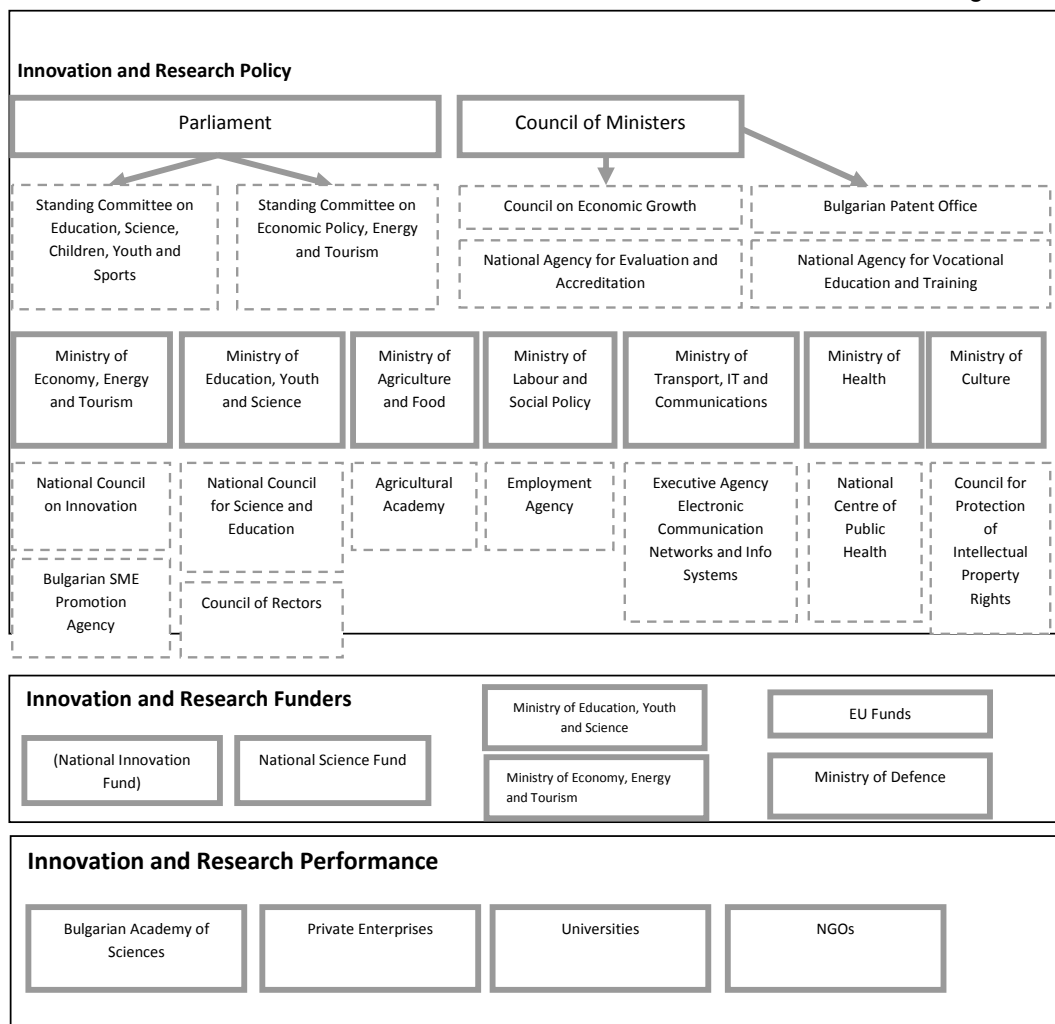
1.3. Policy making organisation

The **governance of the national research and innovation system** is presented in Figure 1. The **highest policy-making body** of the Bulgarian research system is the National Assembly of the Republic of Bulgaria (**Parliament**). The Parliament decides the state budget to be allocated for research in the country, as well as its distribution. Standing Committee on Education, Science, Children, Youths and Sports plays an important role. Since 2012 the Parliament has controlled the BAS research output directly. The **Ministry of Education, Youth and Science** designs and carries out national research policy. The **National Evaluation and Accreditation Agency** (NEAA) has introduced criteria compatible with the European standards, these are norms expressed about desired practices, developed and applied for the institutional and programme accreditation, and evaluation of the projects for the opening or transformation of higher education institutions (HEI). A system for the post-accreditation monitoring and control has been worked up, the basis for contacts with similar institutions and associations in Europe has been laid and the first results are in place.

The role of the regions in the governance process. There is a very strong concentration in the Yugozapaden region, mainly in Sofia (except for the production of pesticides, 78% of which is concentrated in Plovdiv). The Smart specialization strategy has been submitted to the EC.

Public R&D institutes, most notably the Bulgarian Academy of Sciences (BAS), are the **major performers of R&D output**. There are no big research performers from the private sector, but since 2010 it is **the major performer of R&D expenditures**.

Figure 1



The research and innovation policy goals are strongly connected with implementation of the Europe 2020 Strategy. The public funding in research and innovation is not clearly prioritised and budgeted in the framework of multi-annual plans, which is a barrier to ensure its predictability and stability. The National OP on scientific research for smart growth and OP Competitiveness (2014-2020) are in a process of public discussions, and it is currently not possible to clearly define the main goals and the thematic priorities. Along with the Parliament, adopting the R&D state budget the National Science Fund (NSF) and the National Innovation Fund (NIF) are the **main public research funding bodies**. The National Science Fund programmes are open to all public and private research performers, including private enterprises. The National Innovation Fund programmes were open to enterprises only.

2. Recent developments of the research and innovation policy and system

2.1. National economic and political context

Since 1997 Bulgarian economy has functioned in the conditions of the currency board, which is a guarantee for its macroeconomic stability. The recent economic development is characterised by slow economic growth – 0.9% for 2013. GDP per capita is 47% of EU-28 (2012). Since 2010 the share of government budget appropriations or outlays on research and development as % of total government expenditure has been declining and in 2012 is 0.71, which is twice less than EU-28 – 1.42. This tendency could be compared with the increasing of the R&D funding from abroad.

In general, the Bulgarian research system is characterized by overall decline with lack of enough coherent national research strategy to underpin research, development and innovation policy after collapsing the major market of its products. The innovation system is operating below its potential, whether measured by the system's inputs, outputs, or by the contribution of innovation to economic growth. Some steps toward changing the current situation has appeared in 2013 following parliamentary elections and a new government. It is too early to evaluate the impact of their R&I policy from the point of view of achieving the National Strategy for Scientific Research to 2020 (2011) goal to facilitate the development of the Bulgarian Science by making it a factor for economic development based on knowledge and innovation.

In 2012 R&D spending in Bulgaria grew in absolute terms by 17.6% compared to 2010, yet in GDP terms it is not significant – from 0.60 to 0.64%. This is far from the national target of 1.5%. The share of government budget appropriations or outlays on research and development as % of total general government expenditure is 0.71, which is twice less than EU-28 – 1.42 (2012). The EU funding has become the most important for the country. The recent trends of decentralization of the research system in terms of sectors financed have appeared, but still not in terms of research output. The government sector's share in funding research and development (R&D) decreased from 58.3% in 2008 to 36.6% in 2011. Nevertheless more than 50% of the Bulgarian scientific publications have come from only one research organization of this sector with concentration of national research potential.

The innovation system is operating below its potential, whether measured by the system's inputs, outputs, or by the contribution of innovation to economic growth. The Global Competitiveness Report 2012-2013 of the World Economic Forum ranks Bulgaria 97th of a total of 144 countries in terms of innovations and excellence in business factors and 92nd under the innovation development indicator. This is not surprising given the low level of funding for R&D and innovation (92nd in private business investment in R&D) and the loose links between education, research organizations and the business, which puts the country at the 117th place in interaction between universities and industry in the field of R&D and innovations. According to the same report, the country is at the 65th place in innovation capacity and 98th in availability of scientists and experts in the field. According to the European Innovation

Ranking in 2013, Bulgaria ranks last among the Member States and is a member of the group of the modest (shy) innovators. Relative strengths of Bulgaria were detected under some of the indicators in the field of human resources, intellectual property (the country is at relatively advanced positions (47th) in 'patent pending' and economic effects, and the worst results were in financing and support, networks and entrepreneurship, intellectual property and innovation (creative) results, i.e. in the same areas Bulgaria shows both strengths and weaknesses. This fact determines the innovation system of the country as unbalanced, while the practice of the leading countries in terms of innovation shows that a balanced innovation system is a prerequisite for success.

2.2. Recent policy developments

To boost activities in its innovation system, Bulgaria is undertaking steps to improve the coherence of its innovation policy. In 2013, a draft for a Law on Innovations was prepared. It is aimed to adopt a modern organisation of innovation processes and eliminate the existing imbalances in the methods of financing research and innovation in enterprises. A new Innovation Strategy for Smart Specialisation has been submitted on 11th of December, 2014. In the framework of the Partnership Agreement concerning the use of the Structural Funds and the Cohesion Fund, Bulgaria has proposed two mutually complementing operational programmes in the R&D area for the period 2014-2020: "Innovations and Competitiveness" and "Science and Education for Smart Growth".

OP „Science and Education for Smart Growth“ is seen as an important contribution to reviving the poorly funded Bulgarian science and education, which has been left behind in the 2007-2013 programming period. Some of the tangible goals laid down in the new OP include: a gradual increase of R&D spending in Bulgaria up to 1.5% of GDP by 2020, a decrease in the rate of schools dropouts to 11%, and an increase of the number of people with a university degree in the age group 24-30 up to 36%. The envisaged five priority axes of the OP and their associated more concrete measures are:

1. Scientific research and technological development

- Modernization of scientific equipment
- Supply of modern ICT technologies for digitalization of scientific and educational content, data storage, and maintenance of electronic portals for scientific results publication

2. Education for employment, mobility and entrepreneurship

- Strengthening of linkages between university education and business sector
- Support for qualification and mobility of the human resources employed in the

educational sector

3. Educational environment for social inclusion

- Improved access to pre-school and school education
- Integration of children from ethnic minorities and reintegration of children dropping out of the educational system
- Support for children with special educational needs

4. Encouragement of education, qualification and life-long learning

- Improved quality of and access to university education
- Improved quality of and access to pre-school and school education
- Improved conditions for life-long learning

5. Educational infrastructures

- Construction, reconstruction and renovation of educational infrastructure different to activities falling under Operational Programme “Urban Development”
- Introduction of unified ICT systems and equipment in the field of conventional and professional education

The second draft OP – “Innovation and competitiveness 2014-2020” is directed to the achievement of a dynamic competitive development of the economy, based on the innovations, optimization of the manufacturing chains and sectors with high added value.

To achieve this goal, the following two priority directions have been defined for support:

- 1. Entrepreneurship, export and production potential as a base for accelerated growth*, including:
 - A) Technological development and innovations (smart— growth);
 - B) Competitiveness and productivity of the enterprises, incl. SME (fast growth).
- 2. Green and efficient economy as a guarantee for sustainable growth*, including:
 - C) Green economy and resource efficiency;
 - D) Energy technologies and energy efficiency.

In order to support and facilitate the programming process in Bulgaria for the period 2014-2020 EC presented the Position of the Commission Services on the development of Partnership Agreement and programmes in Bulgaria for the period 2014-2020. Together with the Country Specific Recommendations, the Position Paper underlines five complementary and mutually reinforcing funding priorities the Commission would like to co-finance with ESIF funding in Bulgaria for the next programming period, namely:

- Increasing labour market participation through improved employment, social inclusion and education policies;
- Innovation-friendly business environment;
- Modern infrastructure for growth and jobs;
- Environment-friendly and resource-efficient economy;
- Strengthening capacity of public administration, governance and judiciary.

R&I policy developments in the country are also related to:

- The Statement of the Commission services regarding the development of the Partnership Agreement and Operational Programs in Bulgaria for the period 2014-2020 which emphasizes the redirection of the focus of the expenses to scientific-research activity and innovations; support of the small and medium-sized enterprises; quality education and training; encouraging quality employment and social cohesion, thus ensuring high efficiency; integration of the objectives, related to the climate change and transition to resource efficient low-carbon emission economy.
- Innovation Strategy for Smart Specialization of the Republic of Bulgaria by 2020, which develops in depth, one of the priority destinations of the NDP: Bulgaria 2020 – Support of the innovation and investment activities for the increase of the economy competitiveness.

Ministry of Education and Science, taking into account the exceptional interest of the scientific community on important issues related to the development of research, has opened debate on: National strategy for scientific research – in February 2014; Rules for the FUND “Scientific Research” – February 2014; Law on Higher Education – March 2014; Road map for research infrastructure development – October 2013.

The National Reform Programme (NRP) has discussed the R&I target and measures to boost innovation activities, personnel employed in R&D, the role of SMEs and of FP7. It was reported that to boost activities in its innovation system, Bulgaria is undertaking steps to improve the coherence of its innovation policy:

- In 2013, a draft for a Law on Innovations was prepared which will adopt a modern

organisation of innovation processes and eliminate the existing imbalances in the methods of financing research and innovation in enterprises.

- By the end of 2013, a new Innovation Strategy for Smart Specialisation was submitted to the EU. It defines the national and regional priorities in the area of innovation.
- To foster the interest of young people who are completing their doctoral studies, and hence improve the age profile of people engaged in R&D, as from 2012, funding has been made available for one-month internships of doctoral candidates in high-tech R&D centres and infrastructure
- In 2013, along with the development of the Sofia Techno Park, young enterprising talent, scientists and R&D units with ideas whose innovative potential is high have been identified and offered entrepreneurship training as part of the project.
- In addition to improving SMEs access to financing the innovative potential of SMEs is fostered by the development of pro-innovative infrastructure and business incubators and direct support for the commercialisation of innovative products under OPDCBE.
- Evaluated participation in the European Framework Programmes for research, technology development and demonstration activities. For the period 2007-2012, Euro 100 million was absorbed. Bulgaria is well positioned in some of the other ongoing initiatives of the European Research Area – the European Cooperation in Science and Technology programme (COST), the schemes under Joint Research Centres, and the schemes for coordination of national research programmes. As of the end of 2012, Bulgaria has taken part in 140 actions and 251 projects under the COST initiative, it has signed cooperation agreements with 14 countries, and agreements with another 3 countries will be signed. Under the Seventh Framework Programme, 580 contracts were signed at a total value of BGN 158.4 million. Bulgaria's success rate is 16.6%, compared to an EU-27 average of 21.8%. Financing has been provided to 130 bilateral cooperation projects for the period 2007-2012. Preparations are underway of the document package for the "Horizon 2020", and the first information events have already been held.

Main structural challenges that face national R&I policy in 2013 could be summarised as follow:

- Overcoming low R&D intensity and increasing attractiveness if research carrier. From 2000 there is established a clear upward trend in the total R&D funding. However, the R&D intensity almost does not change and remains one of the lowest levels in the EU.
- Definition and subordination of funding priorities. The growth of foreign R&D investment in the business sector from 2010 is accompanied by the withdrawal of the state investment in R&D.

- Increasing effectiveness of the R&I funding. Increase over eight times the investments and holding a larger volume R&D in the business sector after 2010 did not result in a significant increase in the share of high-tech exports, or to more requests and registration of intellectual property. Effectiveness of R & D investment in the business is small, and in the public sector they are not prioritized and therefore insufficiently effective.

There is no clear match between the national priorities and the structural challenges. The Government put in significant efforts to meet IU commitments. Most of its activities are in progress.

2.3. R&D funding flows in Bulgaria

Although R&D expenditure in Bulgaria has been increasing in absolute terms, further dramatic increase will be required if Bulgaria is to reach its 2020 R&D intensity target of 1.5%.

The direct impact of the economic crisis on the GDP growth and R&D expenditure is not significant since 2010. The GDP growth is small, but positive; the R&D intensity is almost the same. The GERD as Euro per capita has been increasing up to 34.6 but is still far below EU-27 averages (525.8) in 2012. The crisis affected the R&D funded by business enterprise sector, with efforts being more than ten times less comparatively to the EU-27 in 2011. During the last four years the R&D performed by HEIs as % of GERD is declining and in 2012 becomes 8%, which is three times less than EU-27. The same tendency has appeared in R&D, performed by the Government sector, where most of the R&D output has taken place. The competitive public funding for R&D is prevailing the institutional one, if we take into account internal rules for usage and accountability of the state subsidy of the BAS and universities.

The most notable change in Bulgaria's R&D funding structure since 2010 is the increase of the investments from abroad. They have been in the range of 5-8% of total R&D funding for the period 2000-2009. However, due to the inflow of EU Cohesion and Structural Funds, and some private investment in medical R&D, in 2010 and 2011 they reached 39.4 and 43.9% respectively of the total R&D funding. This change in funding has led to increasing R&D performed by the Business Enterprise sector from 30.0% of GERD in 2009 to 61% in 2012, which is almost the same as EU-27. The Government sector has historically been the main research funder and performer in Bulgaria. Now its role is changed. Government budget appropriations or outlays on R&D (GBAORD) have declined in last four years. R&D performed by the Governmental sector is declining sharply – from 55% of GERD in 2009 it becomes 30. R&D funded by Business Enterprise sector is decreasing from 0.16% in 2009 to 0.1% in 2011, which level is less than EU27average, which is 1.12. R&D performed by HEIs (% of GERD) is very low – 14% in 2009, and is declining to 8%. The R&D performed by PROs in the country (% of GERD) could be neglected.

An important indicator for the R&D output is the ratio of turnover from products new to the enterprise and new to the market as a % of total turnover, is based on the

Community innovation survey, which covers at least all enterprises with 10 or more employees, and where innovation is a new or significantly improved product (good or service) introduced to the market or the introduction within an enterprise of a new or significantly improved process. The figures available (See Table 1-b) show that for the period before the crisis Bulgaria performed as EU-27.

3. Knowledge driven growth in Macedonia

3.1. State of the art

Macedonia's Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD), which amounted to €16.81m in 2011, was increased by 9.3% when compared to 2010. GERD as a percentage of GDP was also increased from 0.221% in 2010 to 0.224% in 2011, which is one of the lowest figures in Europe.

The structure of the Macedonian GERD by its sector of performance was not in line with the EU-28 averages in 2011. The main weakness was the share of Business Expenditure on R&D in 2011, 15.6% of GERD, which was significantly lower when compared to the corresponding EU average of 62.35%. On the contrary, the share of Government Intramural Expenditure on R&D – 25.9% of GERD – and the share of Higher Education Expenditure on R&D – 58.5% of GERD – were much higher when compared to the corresponding EU averages (12.68 and 23.99% respectively). In 2011 the both funds, governmental R&D and business R&D, were decreased by 25% and 22.7% when compared with 2010, reaching the relative shares of 44.2 and 12.8% respectively. As opposite to this trend, the share of funds from abroad significantly increased from 16.7% in 2010 to 43.0% in 2011. Whilst the total number of researchers was increased from 1.429 in 2010 to 1.453 in 2011, the number of candidates who received a PhD diploma was decreased from 197 in 2011 to 146 in 2012. The share of the population aged 30-34 having completed tertiary education increased in 2012 when compared to 2010 by 19%, i.e. to 20.4% in 2012 from 17.1% in 2010.

The Macedonian research system and its governance are highly centralised at state level, with a dominance of the public sector in the both R&D funding and performing structures. In 2013 the government increased its efforts on R&D and innovation policies. This commitment caused further reorganisation of the R&D and innovation governance structure in the country, improvement of the business climate and competitiveness and strengthening the international promotion of the country as an attractive investment destination. The framework for these policy developments comprises a new Law on Innovation Activity (LIA), changes on the Law on Higher Education (LHE), changes on the Law on Scientific and Research Activities (LSRA) and the Western Balkans Regional R&D Strategy on Innovation (WBRDSI), all adopted in 2013. The LIA, which is a substitute of the Law on Encouragement and Support of Technological Development, envisions establishment of a new governmental Department of Competitiveness, Entrepreneurship and Innovation, which along with the Committee on Entrepreneurship and Innovation shall prepare

three-year action programmes for development and commercial exploitation of the innovations. The law also foresees a Fund for Innovation and Technological Development, which has started its operations since August 2013. The National Council for Higher Education, Science, Innovation and Technology is a new official authority responsible for providing advice to the government within the scope of higher education and R&D, envisioned in the LHE and LSRA. The council shall replace the both Scientific Council and the National Committee for Development of Scientific Research and Technological Development, which have been the main advisory bodies of the Minister of Education and Science and the government until 2013 respectively. Furthermore, the LHE obligates universities to foster international cooperation with one of the Top 500 world universities from the Shanghai Jao Tong University ranking, to invest at least 40% from the tuition fees in RDI activities according to the rulebook of Ministry of Education and Science and to establish boards of cooperation and confidence and career centres as well. WBRDSI is a regional initiative for developing a joint strategy which promotes the Western Balkans' most urgent priority of increasing innovation, economic growth, and prosperity. The strategy sets the regional priorities, and enables the country to become a part of the Balkan Innovation Fund, as well as other joint activities.

Despite the significant increase of the state budget for science in 2013 for 162.4% compared to 2012, the low level of public and private funds for R&D and the low quality of human resources regarding the output of publications, citations and patents are still the main characteristics of the R&D system in the FYR of Macedonia when compared with the international standards. The largest share of the science budget of 71% was assigned to the governmental measure Equipping Laboratories for Scientific Research and Applicative Activities (ELSR), which has significantly improved the existing Research Infrastructures (RIs) in the country and has increased the competitive-based share of the science budget.

According to the IUS 2013 the FYR of Macedonia is categorised as a modest innovator. The performance index for the country is 0.238, significantly below the EU average of 0.544. The growth performance of the country of 2.61% is above the EU average (1.62%) and the average growth performance of the modest innovators group (2.14%). Growth performance in Human resources and Open, excellent and attractive research systems is well above average and in Linkages & entrepreneurship well below average. The position of the country is a consequence of the marginalised position of the RDI system since country's independence in 1991, and low participation of private companies in the creation of R&D and innovation policies. While steps have been taken to improve legislation for coordination, clear effective monitoring and evaluating system of the RDI policy in the country is still missing. The only exemption is the establishment of the Advisory Body for Innovation, with a mission to guide, monitor, and coordinate measures derived from the Innovation Strategy of the FYR of Macedonia 2012-2020.

3.2. The structural challenges of the Macedonian RDI system are as follows:

- Inefficient governance of the innovation system;
- Lack of quality human resources for RDI;
- Weak science-industry linkages;
- Low capacity for innovation by the companies;
- Absence of a national roadmap for building quality research infrastructures.

3.3 Recent Policy developments

In May 2013 the government of the FYR of Macedonia adopted a new LIA, which replaced the Law on Encouragement and Support of Technological Development (LESTD). However, the running activities that come from LESTD shall be completed according to the LESTD. The LIA determines principles for commercialisation of the results of the innovation activity, the scientific research activity, the impact from the technical and technological knowledge and the inventions as well. The law strengthens the governance structure of the RDI system of the country through establishment of a new governmental Department of Competitiveness, Entrepreneurship and Innovation, increasing the operational capacity of the CEI and proposing a FITD.

The amendments of the LSRA were adopted by the government in February 2013. The purpose of the amendments is increase of the efficiency of the policy advisory bodies through replacement of the Scientific Council and the National Committee for Development of Scientific Research and Technological Development with one governmental advisory body entitled National Council for Higher Education, Science, Innovation and Technology. There is no change in the law regarding the competitive criteria for promotion of the centres of excellence, financing large projects of national interest and mandatory check for the originality of scientific publications, which are envisioned with the amendments of the law adopted in 2012.

Strengthening the research and innovation capacities of the higher education sector is a primary aim of the amendments of the LHE, adopted by the government in January 2013. The amendments on the law impose the following developments in the national higher educational system:

- Introducing of a new system of institutional financing for higher education based on the cost per student and the demand for graduates in specific scientific fields. However, there are no criteria based on research performance for allocation of the block R&D funds;

- Obligation for the universities to prepare and financially support two-year programmes for inclusion of foreign professors and researchers from one of the Top 500 world universities from the Shanghai Jao Tong University ranking, along with at least one-month mandatory stay of each professor and assistant at one of the Top 500 world universities from the Shanghai Jao Tong University ranking;
- Involvement of professors and non-academic professionals from the country and abroad in the training of the doctoral candidates;
- Stronger obligation for the universities to allocate 40% from tuition fees to R&D activities and research infrastructure. In order not to evade the obligation, the universities are obliged to prepare rulebook for the usage of the dedicated fund, which should be approved by the MES;
- Establishment of national database for monitoring the HEIs, which shall be managed by the MES. According to the law, the university units are obliged to prepare and provide the MES the required educational and R&D data;
- Mandatory involvement of industry professionals in the universities' educational and R&D activities, compulsory inclusion of internship programmes for students in industry or governmental institutions and establishment of boards for cooperation and confidence, career centres and alumni associations in the university units. The boards consist of all important stakeholders involved in educational and R&D activities that ensure that the universities' curricula comply with the needs of the industry.

In October 2013 the Ministers of Science from the Western Balkans (WB) region adopted WBRDSI during the ministerial meeting on regional R&D. This strategy represents a framework for a collective effort in order to recommend policy and institutional reforms, and promote the Western Balkans' most urgent priority of increasing innovation, economic growth, and prosperity.

These policy developments should increase the interest of foreign researchers to use the national RIs, and should enable exchange of professors and students in both directions. At the same time, they strengthen the international networking among universities.

In 2013, the largest part of the science budget in the country was dedicated on two measures, ELSR and Translation of 1000 Vocational, Scientific Books and Textbooks taught at the most Renowned Universities in the World. They comprise 81% of the total governmental science budget for 2013.

The measure ELSR was launched in 2010, and since the start of the measure, until September 2013 the government announced that more than 95 contracts for scientific laboratories with different state universities and public scientific institutions have been signed and 92 laboratories have been installed. The dedicated funds in the state budget for this measure for 2013 amounts to €11.09m, significant increase when

compared to €2.25m spent in 2012. The rulebooks and amendments on the LHE in 2013 oblige the universities and public institutes to open laboratories provided through ELSR for businesses, foreign professors and researchers. In order to encourage the use of the laboratories, the government launched a specific measure for promoting a set of 24 laboratories to the business community, through presentation of the characteristics and the capacities of the laboratories in October 2013. However, no measure or programme has been adopted that covers the operational costs and ensures the long term sustainability of the laboratories. Since the majority of the research units in the country struggle to provide research funds, this vague situation can threaten the utilisation of the laboratories.

The measure Translation of 1000 Vocational and Scientific Books, and Textbooks Taught at the most Renowned Universities in the World started in 2009, and until October 2013 a total of 833 vocational books have been translated within the project. The purpose of this project is to bring the latest scientific literature to Macedonian students into their mother tongue and to provide the students and professionals a strong tool in the global competition of knowledge and intellectual breakthrough. The dedicated budget for this measure was €1.46m in 2013.

3.3. R&D funding flows in Macedonia

The R&D target of the Action Plan for 2008, adopted by the MES, was to increase the funds for scientific research by approximately 35% per year until the EU target of spending 3% of GDP on R&D was achieved (Dall, 2008). The target was not achieved. On the contrary, in 2009 GERD as a percentage of GDP was decreased compared with 2008. In the NSSRA 2020 and NPSRA 2012-2016, new targets are proposed for the country. According to these targets, the country's expenditures on R&D as percentage of GDP should be 1% in 2016 and 1.8% in 2020, with 50% of the GERD performed by private businesses.

The national research system of the FYR of Macedonia is underfunded, with a dominant role of the public research sector in the period 2009-2011 both as an R&D funder and an R&D performer. In 2011, GERD as a percentage of GDP was 0.224%, significantly lagging behind the EU average of 2.03%. After a substantial decrease from 0.225% in 2008 to 0.199% in 2009, the GERD as a percentage of GDP increased to 0.221% in 2010.

The main R&D funding indicators for the FYR of Macedonia in the period 2009-2012 in comparison with the corresponding EU-28 averages are presented in the tables 2.

The decreasing trend of the share of the business intramural expenditures for R&D (BERD) in GERD in the period 2008-2011, is one the main structural changes in GERD, since it decreased from 28.5 to 15.6%, or in absolute terms from €4.3 to €2.6m. However, the share of BERD was increased in 2011 compared to 2010, when was 11.2%. In the same period, BERD as a % of GDP decreased from 0.065 to 0.035. The leading performing sector in the country was HES in 2011 with 58.5% of GERD, a significantly higher when compared to 32.5% in 2009 (see Table 1b).

Table 2

Basic indicators for R&D investments

	2009	2010	2011	2012	EU (2012)
GDP growth rate	-0.9	2.9	2.8	-0.4	-0.4
GERD (% of GDP)	0.199	0.221	0.224	n/a	2.06
GERD (euro per capita)	6.45	7.47	8.16	n/a	525.8
GBAORD – Total R&D appropriations (€ million)	6.68	9.90	7.43	n/a	86,309.5
R&D funded by Business Enterprise Sector (% of GDP)	0.042	0.025	0.035	n/a	1.12 (2011)
R&D performed by HEIs (% of GERD)	32.5	44.6	58.5	n/a	23.8
R&D performed by Government Sector (% of GERD)	46.4	44.2	25.9	n/a	12.4
R&D performed by Business Enterprise Sector (% of GERD)	21.1	11.2	15.6	n/a	63.0
Share of competitive vs. institutional public funding for R&D	0.33	0.38	0.44	0.66	n/a
Venture Capital (% of GDP)	n/a	n/a	n/a	n/a	0.025
Employment in high and medium-high technology manufacturing sectors as share of total employment	n/a	n/a	n/a	n/a	5.6 (2011)
Employment in knowledge-intensive service sectors as share of total employment	n/a	n/a	n/a	n/a	38.9 (2011)

The decreasing trend of the share of the business intramural expenditures for R&D (BERD) in GERD in the period 2008-2011, is one the main structural changes in GERD, since it decreased from 28.5% to 15.6%, or in absolute terms from €4.3 to €2.6m. However, the share of BERD was increased in 2011 compared to 2010, when was 11.2%. In the same period, BERD as a percentage of GDP decreased from 0.065 to 0.035. The leading performing sector in the country was HES in 2011 with 58.5% of GERD, a significantly higher when compared to 32.5% in 2009. The participation of the government sector as a share of GERD was decreased from 46.4% in 2009 to 25.9% in 2011. When compared with corresponding EU averages for GOVERD, HERD and BERD (12.68, 23.99 and 62.35% respectively), FYR of Macedonia have significantly lower share for BERD and much higher shares for GOVERD and HERD. The structure shows the low capacity of the business sector for R&D and innovation. The decreasing trend in BERD is regarded as a direct effect of the world economic crisis, since it was mostly felt in the real estate sector in 2009. The total Government Budget Appropriations or Outlays on R&D (GBAORD) as a percentage of GDP in 2011 in the country were on the same level as they were in the years 2008 and 2009 (0.1), and decreased compared to the year 2010, when they were 0.14. The GBAORD as a percentage of GDP is almost seven times less than the EU-28 average.

The government of the FYR of Macedonia financially supports the companies' innovation activities through the ME, MES and APERM. The ME is responsible institution for the Programme for Competitiveness, Innovation and Entrepreneurship (PCIE), while the APERM provides the Programme for Development of Entrepreneurship, Competitiveness and Innovation of SMEs (PSME) which includes the Innovation Voucher Counselling Scheme (IVCS). The dedicated funds for PSME were decreased by 17.3% in 2013 when compared to 2012. The MES is responsible for the funding of the innovation activities realised through the PTD. PTD supports science-industry linkages, know-how and technology transfer, and direct collaboration of the business sector with the public sector. The funds for the PTD were slightly lowered by 9% in 2013 when compared to 2012, while the funds provided for direct collaboration with the public sector were increased by 13% in 2013 when compared to

the previous year.

According to the latest available data from the SSORM, the public sector is the main funding sector for R&D activities in the country with 44.2% of GERD in 2011, higher than the EU average of 33.4%. After a substantial increase of the government sector share from 45.9% in 2008 to 64.3% in 2010, in 2011 it was significantly decreased when compared to 2010. Additionally, in the period from 2008 to 2010 the government sector share had an upward trend (it was 50.3% in 2009). The public R&D funds in nominal value were significantly increased from €6.68m in 2009 to €9.90m in 2010, and then decreased to €7.43m in 2011. The private R&D funding was decreased from €2.77m in 2010 to €2.14m in 2011, representing 12.8.0% of GERD. The share is significantly lower when compared to the corresponding EU average of 54.9%. Furthermore, the negative trend for private R&D funding was registered for the whole period 2009-2011, since in 2009 it was €3.32m, or 25.0% of GERD. The share of the funds from abroad decreased from 24.5% in 2009 to 16.7% in 2010, and then significantly increased to 43% in 2011. In absolute terms the funds from abroad increased to 7.23m in 2011, or by 181% when compared to 2010. The most important international programmes for the country are 7th Framework Programme (FP7), Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP) and pan-EU Network for Industrial R&D (EUREKA), which enable the institutions and organisations from the country to be involved in more advanced R&D programmes. The country's RDI system is also supported with the projects financed by USAID, GIZ and OECD. The private non-profit sector's contribution was insignificant in research funding as its share of GERD was within a range between 0.2 and 1% for the period 2006-2010. In 2011 no R&D funds were reported from this sector.

4. ERA and Innovation union – opportunities for knowledge driven growth

Bulgaria's participation in the European Research Area (ERA) is an opportunity for knowledge driven growth in contemporary acceleration of knowledge and its implementation. ERA is a unified research area open to the world based on the internal market, in which researchers, scientific knowledge and technology circulate freely. Through ERA, the Union and its Member States will strengthen their scientific and technological bases, their competitiveness and their capacity to collectively address grand challenges. The European Commission's 2012 policy Communication on ERA should lead to a significant improvement in Europe's research performance to promote growth and job creation. The measures in the Communication will have to be implemented by EU Member States, the Commission and Research Organisations to ensure the completion of ERA by 2014 as called for by the European Council.

To complete ERA and maximise the return on research investment, Europe must increase the efficiency and effectiveness of its public research system. This requires more cooperation so that the brightest minds work together to make greater impact on grand challenges (e.g. demographic-ageing, energy security, mobility, environmental degradation), and to avoid unnecessary duplication of research and infrastructure investment at national level. It also requires more competition to ensure that the best

researchers and research teams receive funding – those able to compete in the increasingly-globalised and competitive research landscape.

With the explicit objective of opening up and connecting EU research systems, the ERA reform agenda focuses on five key priorities:

- More effective national research systems;
- Optimal transnational co-operation and competition (On common research agendas, grand challenges and infrastructures);
- An open labour market for researchers (Facilitating mobility, supporting training and ensuring attractive careers);
- Gender (equality and gender mainstreaming in research Encouraging gender diversity to foster science excellence and relevance);
- Optimal circulation and transfer of scientific knowledge (To guarantee access to and uptake of knowledge by all).

Horizon 2020 is the financial instrument implementing the Innovation Union, a Europe 2020 flagship initiative aimed at securing Europe's global competitiveness a mean to drive sustainable and inclusive growth and jobs. The biggest EU Research and Innovation program ever with nearly €80 billion of funding available over 7 years (2014 to 2020) – in addition to the private investment that this money will attract, aimed to solve the Great challenges and develop key enabling technologies in Europe.

5. Conclusions

The knowledge driven growth is a problem for Bulgaria and Macedonia, although Bulgaria is performing quite better. This problem concerns integration of R&D, S&T and innovation policy with other macroeconomic policies.

The recent challenges the both national economies face namely – rapid technology change and globalization require local territorial concentration of knowledge generation and implementation and respectively – of the knowledge driven growth. Along with this Macedonia meets similar structural challenges for its S&I system development as Bulgaria met in the beginning of its transition. In this respect there are several areas of expertise in science policy making where a transfer of knowledge form Bulgaria could take place.

The future of knowledge driven growth in Bulgaria and Macedonia depends strongly on their cooperation, framed by the European integration perspective. The Bulgarian participation in Innovation union and European research area is an opportunity for success in such cooperation. Developing local (Balkan) markets for new products is

another opportunity for knowledge driven growth in both countries.

References

- Chobanova, R. (2014). ERAWATCH Country Reports 2013: Bulgaria. Publications Office of the European Union, JRC Publication N°: JRC913221; Other Identifiers: EUR 26745; 71 p.
http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/file_0511.pdf
EUROSTAT. www.eurostat.eu
- Josimovski, S. (2014). ERAWATCH Country Reports 2013: FYR of Macedonia. Publications Office of the European Union, JRC Pub.: JRC91151 EN; Other Identifiers: EUR 26786;
http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/export/sites/default/galleries/generic_files/file_0544.pdf
- OECD. (2012). The FYR Macedonia – Assessment of the National Innovation System. Paris.
- World Bank. (2013). Western Balkans Regional R&D Strategy on Innovation, Country Paper Series, FYR of Macedonia, World Bank Technical Assistance Project (P123211).
- Чобанова, Р. (2012) Иновативност на националната икономика. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“, 435 с.

Abbreviations

BAS	Bulgarian Academy of Sciences
BERD	Business Expenditures for Research and Development
BGN	Bulgarian Lev New
ERA	European Research Area
ERA-NET	European Research Area Network
ERDF	European Regional Development Fund
EU27	European Union including 27 Member States
FDI	Foreign Direct Investments
FP	European Framework Programme for Research and Technology Development
FP7	7th Framework Programme
GBAORD	Government Budget Appropriations or Outlays on R&D
GDP	Gross Domestic Product
GERD	Gross Domestic Expenditure on R&D
GOVERD	Government Intramural Expenditure on R&D
GUF	General University Funds
HEI	Higher education institutions
HERD	Higher Education Expenditure on R&D
HES	Higher education sector
HRST	Human Resources in Science and Technology
IP	Intellectual Property
IUC	Innovation Union Competitiveness
NRP	National Reform Programme
NSI	National Statistical Institute
NSF	National Science Fund
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PRO	Public Research Organisations
R&D	Research and development
R&I	Research and Innovation
RI	Research Infrastructures
RIS	Regional Innovation Strategies
RTDI	Research Technological Development and Innovation
S&T	Science and Technology
SF	Structural Funds
SME	Small and Medium Sized Enterprise
SSS	Smart Specialization Strategy

БАРИЕРИ ПРЕД ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО: ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТ – КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ (по примера на предприятия от индустриалния сектор на Северен централен регион)

Светлана Николова¹

Състоянието на бизнес средата в българската икономика има определящо значение за стимулиране на взаимодействието: иновационна дейност – конкурентоспособност на фирмено равнище. **Благоприятната бизнес среда** се характеризира с наличие на силна конкурентна борба, която обуславя необходимостта от извършване на иновации в предприятията с цел повишаване на конкурентоспособността им. По този начин тя превръща икономиката, отрасъла или пазара в привлекателно място за предприемача. Както е известно, именно предприемачите осигуряват развитие, просперитет и растеж в дългосрочен период. Обратно, **неблагоприятната икономическа среда** води до отлив на инвестиции, спад в икономическото развитие на държавата и до отслабване на нейните конкурентни позиции. Тя не стимулира иновационните процеси в предприятията и икономиките, като по този начин води до намаляване на тяхната конкурентоспособност.

Следователно бизнес средата оказва влияние върху фирмата в три основни насоки. От една страна, тя отправя изисквания към предприятието по отношение на неговото поведение. От друга страна, бизнес средата налага ограничения на фирмата по отношение на нейните действия и реакции на пазара. От трета страна, тя може да осигури благоприятни възможности за успех на предприятието.

Поради тези причини е необходимо всяка държава да прилага такава политика и стратегии, които да изграждат и поддържат бизнес среда, стимулираща предприемачеството, защото от неговото състояние до голяма степен зависи ефективното функциониране на съответната икономика. В потвърждение на изложеното е и мнението на Р. Лазаров, според когото в икономиката е нужна такава политика, „...която да увеличава икономическата свобода на

¹ Светлана Николова е д-р в Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, катедра „Обща теория на икономиката“, тел. 0895/445891, e-mail: snikolova@uni-svishtov.bg.

предприемачите и инвеститорите, така че те да генерират растеж чрез използване на технологични нововъведения. Ролята на държавата е да насърчава по начин, отговарящ на либералните принципи на пазарно функциониране, дейностите, чрез които се повишава конкурентоспособността на икономиката.” (Лазаров, 2006).

В тази връзка, редица международно признати класации правят ежегодна оценка за състоянието на бизнес средата в България и останалите икономики в света. Такива са: „Индекса на икономическата свобода”, измерван от „Уолстрийт Джърнъл” и фондация „Херитидж”; класацията за „Правене на бизнес” на Световната банка; изследването на Световния икономически форум за проблемните фактори за правене на бизнес при изчисляване на Световния индекс за конкурентоспособност на страните и др. В България подобни проучвания се провеждат ежегодно и от Националния статистически институт (НСИ).

Класацията според „Индекса на икономическата свобода” дава важна информация за взаимовръзката между икономическата свобода в държавата, икономически, социални и екологични показатели като: доход на човек от населението; темпове на икономически растеж; свобода на конкуренцията; ограничаване на бедността; защита на човешките права; демокрация; и опазване на околната среда (The Heritage Foundation, 2014).

По-голямата икономическа свобода е важно условие за привлекателните стойности на икономическите показатели в държава с функционираща пазарна икономика. Всички те са определящи за средата, в която се развива бизнесът и даденото общество. Колкото по-голяма е икономическата свобода, толкова по-високи са темповете на икономически растеж и развитие на икономиката, доходите на човек от населението, степента на нейната конкурентоспособност, иновационна активност и т.н. Изследванията на „Индекса на икономическата свобода” категорично доказват, че държавите, които повишават равнището на свободата си, имат по-бързи темпове на икономически растеж и развитие.

Самият индекс оценява икономическата свобода в 158 страни по 10 показателя, обединени в четири стълба. Това са: **върховенство на закона** (право на собственост и свобода от корупция); **ограниченост на правителството** (финансова свобода и правителствени разходи); **ефективност на регулациите** (свобода на труда, свобода на бизнеса и парична свобода); **отворени пазари** (свобода на търговията, инвестиционна свобода и финансова свобода)².

Според тази класация, за периода 2006-2012 г. (2012 Institute for Market Economics, 2012), в България се наблюдава слабо повишаване на индекса от 64.1% през 2006 г. на 64.7% за 2012 г. Въпреки това позицията на икономиката ни спрямо станалите държави в света се измества с три места по-нагоре от 64

² При измерването на всеки от представените показатели се използва скала в процент от 0 до 100 (100% означава максималната свобода, а 0% липса на свобода). Обобщеният „Индекс на икономическа свобода” е осреднена стойност на резултатите от десетте показателя.

през 2006 г. на 61 през 2012 г. (сред 158-те страни). Това поставя България в групата на умерено свободните икономики³, далеч след най-свободните такива в света. Въпреки отчетената тенденция на повишаване на индекса на икономическата свобода за периода 2006-2012 г. като цяло държавата ни бележи спад спрямо предходната 2011 г. (от 64.9% за 2011 г. на 64.1% за 2012 г.) както в индекса, така и в заеманата позиция (от 59 място през 2011 г. на 61 през 2012 г.) в групата на „умерено свободните“ икономики.

Данните показват, че България продължава да изостава значително по отношение на финансовата свобода, инвестиционната свобода, реформите в законодателството, правото на собственост, фискалната свобода, свободата на бизнеса, паричната свобода и свободата от корупция. Проблемна област остава и размерът на правителствените разходи, като появата на бюджетен дефицит през последните години оказва своето негативно влияние.

Подобрения в позициите на държавата се наблюдават единствено по отношение на свободата на труда и търговията.

Всичко това води до влошаване на икономическата среда, която се превръща в бариера за развитие и ефективно функциониране на бизнеса. От състоянието на тази среда до голяма степен зависи иновативността и конкурентоспособността не само на българските предприятия, но и на икономиката като цяло. Следователно конкурентната бизнес среда и икономическата свобода на предприемачите, и останалите субекти в пазарните отношения трябва да бъде в основата на провежданата от България политика (Лазаров, 2011). По този начин ще се стимулира социално-икономическото развитие на българската икономика и нейния просперитет.

Ежегодна оценка за състоянието на бизнес средата в икономиките на 185 държави се провежда и от Световната банка. Класацията дава представа за основните аспекти и характеристики на стопанската среда, които имат значение за фирмите и инвестициите и оказват влияние върху конкурентоспособността на държавите.

Въз основа на събраните и анализирани данни за бизнес климата в икономиките се изчислява обобщен „индекс за правене на бизнес“ (The World Bank, 2013; Манолова, Пеев, Ангелов и др., 2009). За оценката му се използват единадесет показателя, а самото набиране на данните става чрез анкетна карта, разработена от международни анализатори, изследователи и специалисти в тази област.

Показателите за изчисляване на индекса са: стартиране на бизнес; издаване на разрешителни за строеж; електроенергия; регистриране на имоти; достъп до кредити; защита правата на инвеститорите; плащане на данъци; трансгранична

³ Според тази класация и размера на обобщения „индекс на икономическата свобода“, държавите се подреждат в 5 групи: **свободни** (80-100%); **преобладаващо свободни** (70-79.9%); **умерено свободни** (60-69.9%); **преобладаващо несвободни** (50-59.9%); **репресиранни** (0-49.9%).

търговия; изпълнение на договори; и обявяване в несъстоятелност. Всеки от тях предоставя информация за това какви са условията, времетраенето, разходите и законовите процедури за правене на бизнес в съответната икономика.

Според тази класация за периода 2006-2012 г., България (The Word Bank, 2013; Манолова, Пеев, Ангелов и др., 2009) се премества с две позиции по-надолу от 62 на 64 място спрямо останалите 185 страни. Подобрения и изместване в позициите нагоре се наблюдават единствено при показателите: трансгранична търговия, стартиране на бизнес, плащане на данъци и изпълнение на договори.

По отношение на останалите показатели държавата продължава да изостава. А именно това са: обявяване в несъстоятелност; издаване на разрешителни за строеж; електроенергия; регистриране на имоти; достъп до кредити; защита правата на инвеститорите.

При изчисляване на „Световния индекс за конкурентоспособност“ на държавите в света от Световния икономически форум се прави изследване и на проблемните фактори за правене на бизнес. Те дават представа за състоянието на икономическата среда в страните и неговото влияние върху предприятията в съответната държава.

Анализираните фактори за правене на бизнес (Schwab, Sala-i-Martin, Brender, and al., 2012) са: бюрокрация; наличие на корупция; инфраструктура; квалифицирана работна ръка; достъп до финансиране; политическа стабилност; инфлация; данъчна уредба; проблеми с трудовото законодателство; престъпност и кражби; лошо качество на работната сила; размер на данъчни ставки; недостатъчен капацитет за иновации; нестабилност на правителството; чуждестранни валутни разпоредби; лошо обществено здраве. Класирането при тях става въз основа на подреждане по степен на проблемност за респондентите, т.е. от 1 нататък, като 1 означава най-проблемен.

Данните от тези изследвания показват, че за периода 2006-2012 г. (Schwab, Sala-i-Martin, Brender and al., 2012; Lopez-Claros, Porter, Sala-i-Martin and al., 2006), в България се наблюдава тенденция на запазване на негативните ефекти върху бизнеса по отношение на факторите: данъчни ставки; ниско качество на работната сила; недостатъчен капацитет за иновации; нестабилност на правителството; влошено обществено здраве; престъпност и кражби; проблеми с трудовото законодателство; размер на данъци; и инфлация.

Негативни ефекти в това отношение за анализирания период имат още факторите: корупция; бюрокрация; инфраструктура; политическа стабилност; достъп до финансови средства; квалифицирана работна сила.

Анализът показва влошаване на икономическата среда в България и увеличаване на бариерите пред бизнеса. В резултат на това икономиката ни се измества с 12 позиции по-надолу в класацията.

В България проучвания относно състоянието на бизнес средата се провеждат

ежегодно и от Националния статистически институт (НСИ)⁴ (НСИ, 2014). Според публикуваните от НСИ данни за периода 2006-2012 г. се наблюдава почти двоен спад в индикаторите за оценка на бизнес тенденциите в промишлеността на България. Той е в показателите: настоящо бизнес състояние; равнище на поръчките от чужбина; очаквано бизнес състояние през следващите 6 месеца; очаквания за продажни цени през следващите 3 месеца; и бизнес климат в промишлеността.

Над три и повече пъти са спаднали балансовите оценки за показателите: настояща производствена активност; равнище на поръчките; равнище на запаси от готова продукция; очаквана производствена активност през следващите три месеца; очаквания за движение на персонала през следващите три месеца; доверие в промишлеността. Данните показват още, че силно затрудняващи дейността на българските промишлени предприятия продължават да бъдат показатели като: недостатъчно търсене в държавата; недостатъчно търсене в чужбина; финансови проблеми; слабости в икономическото законодателство; несигурната икономическа среда.

През периода 2006-2012 г. са намалели негативните ефекти единствено по отношение на показателите: конкурентен внос; недостиг на работна сила; материали и/или оборудване; и енергия. Резултатите според данните на НСИ очертават тенденция на влошаване на конкурентната (бизнес) среда в държавата, което рефлектира негативно върху равнището на фирмената конкурентоспособност, а следователно и върху иновационната активност и интензивността на иновационните дейности в българските предприятия и икономиката като цяло. Това означава, че тази среда е бариера пред ефективното функциониране на българските предприятия и растежа на икономиката.

Анализът на представените данни налага **извода**, че през наблюдавания период (2006-2012 г.) България не е извършила почти никакви промени, подобряващи икономическата среда и ограничаващи „барьерите“ пред бизнеса. Дори напротив, условията за функциониране на българските предприятия са се влошили. В резултат на това България се превръща в нежелано място за предприемачите, а както се подчерта по-горе, именно те са носителите на иновациите и модернизацията. Това ги прави ключов елемент за постигане на висока и устойчива конкурентоспособност.

Резултатите от проведено анкетно проучване на взаимодействието: иновационна дейност – конкурентоспособност от автора в 44 фирми от Северен централен регион през 2012 г. също потвърждават, че състоянието на външната бизнес среда е влошено.⁵ Тя се отличава с недостатъци в законодателството,

⁴ В тази връзка от 1997 г. НСИ прави оценка за бизнес тенденциите в промишлеността, строителството, търговията и услугите. Данните се набавят въз основа на анкетни карти, разработени от НСИ и предоставяни на предприятията в държавата.

⁵ Анализираните предприятия са от преработващата промишленост с код С от НИКД – 2008 г. Генералната съвкупност включва 86 предприятия. В извадката попаднаха само предприятия, за които НСИ разполагат с информация от предоставени статистически отчети, че в тях е

финансовата и фискалната свобода, свободата от корупция, наличието на бюрократична система и др.

Тази среда представлява бариера пред желанието на предприятията да повишават фирмената си конкурентоспособност чрез иновации. Поради тези причини резултатите от анализа отчитат средни стойности на иновационна активност и фирмена конкурентоспособност за анализираниите предприятия в региона.

В потвърждение на изложеното, **по отношение на иновационните дейности и активността си**, 72.73% от управителите на анкетираниите предприятия определят, че в държавата липсва фискална свобода и икономическата среда е несигурна. За 63.6% от тях инвестиционната и финансовата свобода е ниска.

По отношение на проблемите с трудовото законодателство 45.4% от мениджърите на фирмите са отговорили, че имат такива. За 43.18% от анкетираниите управители качеството на работната сила се е влошило и поради тези причини изпитват трудности при намиране на подходящ персонал. Повишената инфлация и икономическата криза също са причини за намаляване търсенето на стоките в 56.82% от анализираниите предприятия.

За близо половината от фирмите обект на анализ (40.45%), законодателството на държавата е неефективно и се отличава с редица слабости. По отношение на проблемите, свързани с размера на данъците и данъчните ставки, 20.4% от управителите на предприятията са изразили мнение, че те са пречка пред иновационните им дейности.

Резултатите за **влиянието на факторите на бизнес средата върху конкурентоспособността** на анализираниите предприятия са подобни. За 15.9% негативно влияние оказва наличието на корупция в икономиката, а за 65.9% бюрократията е твърде висока. За 61.4% от анкетираниите мениджъри в държавата няма достатъчна инвестиционна и парична свобода. В тази връзка 61.4% от предприятията срещат трудности при намиране на външни източници за финансиране на дейности, насочени към повишаване на фирмената им конкурентоспособност.

Според 40.9% от мениджърите качеството на работната сила в България се е влошило, а икономическата среда в държавата е несигурна за 11.4% от анализираниите предприятия. По отношение на законодателството на България 40.9% отчитат, че нормативната уредба на държавата е неефективна. В резултат на това 65.9% от изследваните фирми се сблъскват с нелоялна конкуренция, а 43.2% с некоректни партньори.

осъществявана иновационна дейност в периода 2005-2008 г. Практическото проучване е осъществено от автора чрез провеждане на пряко анкетирание на управителите/мениджърите на съответните предприятия въз основа на предварително подготвена анкетна карта. Резултатите за влиянието на бизнес средата върху анализираниото взаимодействие са обобщени от автора по данните от анкетното проучване.

Всички тези недостатъци на бизнес средата в България и настъпилата икономическа криза през 2008 г. водят до намаляване търсенето на продуктите за 75% от анализиранията предприятия. В резултат на това те нямат стимул да повишават фирмената си конкурентоспособност.

В заключение: външната конкурентна среда за анализиранията 44 предприятия в Северен централен регион и България е влошена. Това означава, че тя не стимулира повишаването на конкурентоспособността на тези фирми чрез осъществяване на иновационни дейности. Това налага **извода:** нейното подобряване да бъде цел на бъдещата политика на държавата. Благоприятната икономическа среда означава намаляване тежестта върху бизнеса, либерализация на икономическите отношения и стимулиране на предприемачеството, което е източник на новите идеи и модернизацията. Тези идеи са в основата на иновативното развитие на предприятията. Стимулирането на предприемачеството и иновационните дейности, от своя страна, е предпоставка за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия и икономиката като цяло.

Използвана литература

- Лазаров, Р. (2006). Конкурентоспособност и икономическа свобода. – Икономика, N 2, с. 10-13.
- Лазаров, Р. (2011). Икономическата свобода и пазарните реформи в България. – Народностопански архив, LXIV, N 1, с. 66-80.
- Наблюдение на бизнес тенденциите в промишлеността (КИД – 2008). Достъпно на: < <http://www.nsi.bg> > [Дата на достъп 30 Юли 2014].
- The Heritage Foundation. (2014). About The Index. [online] Available at: < <http://www.heritage.org/index/about> > [Accessed 30 July 14].
- 2012 Institute for Market Economics. (2012). Index of Economic Freedom: Bulgaria Still "Moderately Free". [online] Available at: < <http://ime.bg/en/articles/2012-index-of-economic-freedom-bulgaria-still-moderately-free-economic-freedom-threatened-by-sovereign-debt-crisis-in-europe-1> > [Accessed 30 July 2014].
- The Heritage Foundation & The Wallstreet Journal. (2014). 2014 Index of economic freedom. Graph The Data. [online] Available at: < <http://www.heritage.org/index/visualize?countries=bulgaria&src=ranking> > [Accessed 30 July 2014].
- Schwab, K., Sala-i-Martin, X., Breda, B. and act. (2012). The Global Competitiveness Report 2012-2013. Full Data Edition. Geneva, World Economic Forum.
- Lopez-Claros, A., Porter, M., Sala-i-Martin, X. and act. (2006). The Global Competitiveness Report 2006-2007. Geneva, World Economic Forum.

УСТОЙЧИВИЯТ ФИРМЕН МЕНИДЖМЪНТ – КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛНОСТ

Таня Горчева¹

1. Същност на устойчивия мениджмънт и реализацията му в бизнес практиката

В специализираната литература същността на понятието „устойчив мениджмънт“ се разглежда в два основни аспекта:

- *Първият аспект*, в който се разкрива същността на понятието, засяга **принципите на устойчивото развитие**, при което се съблюдава баланс между икономическия растеж, развитието на обществото и защитата на околната среда.
- *Вторият аспект* засяга обвързаността между икономически, социални и природни фактори при функционирането на предприемачеството, която се обуславя от степента на развитост на пазарната среда и изграждането на добри практики и традиции, основани на **бенчмаркинга**.

Във връзка с това устойчивият мениджмънт се дефинира като модел на обществено поведение, който включва оперативни и стратегически цели, обвързани с фирмени ценности, норми и стандарти, чието прилагане допринася за хармонията между различни обществени групи, ангажирани с реализирането на конкретен бизнес. Сърцевината на този модел се свързва с процесите на регулиране и генериране на устойчив растеж, приеман като предизвикателство, съчетаващо икономическия със социалния напредък, закодиран в корпоративната социална отговорност.

Интегрирането на стратегиите за устойчивост към управлението на бизнеса се извършва по веригата за създаване на стойност, каквато е практиката на много от успешно функциониращите корпорации в света, и засяга следните области²:

¹ Таня Горчева е проф. д.ик.н. в Катедра „МИО“ в Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов, e-mail: gorcheva@uni-svishtov.bg.

² Bayer AG, Geschäftsbericht 2011. Leverkusen 2012. BMU, Was Investoren wollen. Nachhaltigkeit in der Lageberichterstattung
http://www.bmu.de/files/pdfs/allgemein/application/pdf/broschuere_investoren_bf.pdf (17.12.2012)

- Диалог със заинтересованите и обвързаните с предприемачеството обществени групи;

Под обществени групи следва да се разбира акционерите в предприемачеството; персоналът, заетите в него; профсъюзите; клиентите; държавните органи и съответните неправителствени организации, заинтересовани от дейността на предприемачеството. Диалогът има за цел хармонизиране на интересите и решаване на евентуалните проблеми и противоречия.

- Корпоративно отговорно поведение;

Предприемачествата изграждат и следват модел на поведение, с който те допринасят за доброто на обществото и за опазването на околната среда. Отговорното поведение превръща функционирането на предприемачеството в процес на създаване на богатство, което се споделя с различни кръгове на обществото и с това то съдейства за повишаване на общото благосъстояние.

- Проникване на идеята за устойчивост в цялостната дейност на предприемачеството;

Идеята за устойчивост има интердисциплинарен и мултикултурен характер, който се свързва с икономическия прогрес, екологосъобразния начин на живот и социалната отговорност на всички участници от посочените по-горе обществени групи. В обобщение можем да твърдим, че съчетаването на устойчивостта на икономиката и обществения напредък водят до постигане на социална хармония и към сътворяването на човешки и обществен капитал, който да осигурява по-високо качество на живота за сметка на разумното използване на ресурси от обществената и природната среда.

- Периодично преразглеждане дейността на предприемачеството с оглед оценяване до колко близка е тя до концепцията за устойчивост.

Спазването и прилагането на стратегиите за устойчивост е доброволно и на практика показва, до колко устойчивостта на бизнеса се е превърнала във философия на фирменото управление. Няма единна практика в прилагането на концепцията за устойчивост, но принципите, на които се основава устойчивият мениджмънт са еднакви.

В обобщение на направената теоретична постановка с цел разкриване същността на понятието „устойчив мениджмънт“ стигаме до заключението, че бизнесът може да осигури добър начин на живот на широк кръг хора и обществени групи и това е възможно по модела на устойчиво функциониращата икономика като цяло, както и на отделните предприемачества.

2. Форми и нива на реализацията на концепцията за устойчив мениджмънт във фирмения бизнес

Съществена част от устойчивия мениджмънт е прозрачността на действията, отчетността пред обществеността и доверието към дейността на предприемачеството. Критериите за определяне на мениджмънта като устойчив могат да бъдат установявани както в национален, така и в наднационален план, а именно като:

- отраслов или национален стандарт със силата на национален закон;
- добра практика, доказана чрез успехите при функционирането на предприемачеството, водещи до повишаване на неговата конкурентоспособност;
- международно споразумение по силата на постигнато единство при реализирането на значими проекти.

2.1. Реализиране на концепцията за устойчив мениджмънт като отраслов или национален стандарт

Пример за стимулиране прилагането на устойчивия мениджмънт чрез силата на национален закон откриваме в Германия, където от 2004 г. влиза **законодателна норма**, според която големите компании информират обществеността за прилагането на принципите за устойчив мениджмънт в своята дейност. При публикуването на годишния баланс на дружествата наред с информацията за бизнес резултатите и за капиталовото състояние на предприемачеството се предоставя и такава, с която може да направи оценка на рисковете и шансовете. Задължително става и представянето на информация по редица нефинансови индикатори, чрез които се хвърля светлина върху това, дали предприемачеството е ориентирано към екологосъобразни дейности. Към годишния баланс на предприемачеството се прилага доклад, в който се описва пред обществеността напредъка на фирмата в областта на обществената отговорност. Задължително става и представянето на информация по редица нефинансови индикатори, чрез които се хвърля светлина върху това, дали предприемачеството е ориентирано към екологосъобразни дейности. Към годишния баланс на предприемачеството се прилага доклад, в който се описват пред обществеността:

- основните стратегии за развитие на предприемачеството и механизмите за регулирането им;
- главните предизвикателства пред функционирането на предприемачеството;

- рисковете от възникване на конфликти между заинтересованите от функционирането на предприемачеството целеви групи и подходите за тяхното разрешаване;
- социалната обвързаност и отговорност на предприемачеството, въплътена в конкретна програма, в която са заложили ясни параметри и срокове;
- очакваните резултати от прилагането на устойчивия мениджмънт по отношение поддържане баланса на интересите на заинтересованите групи.

За съжаление у нас това все още не е установено като стандартна практика.

2.2. Реализиране на концепцията за устойчив мениджмънт под като „добра практика“

Пример за прилагането на концепцията за устойчив мениджмънт като **добра практика**, доказана чрез успехите при функционирането на предприемачеството, **водеща до повишаване на неговата конкурентоспособност** дава Global Reporting Initiative. Тази инициатива се лансира от ООН и в организационен план се реализира като самостоятелна бизнес практика, чийто офис е локализиран в Амстердам-Холандия. Нейната основна задача се състои в това, да предлага на бизнеса предписания за прилагането принципите на устойчив мениджмънт в ключови области от неговото функциониране. Предприемачествата, които доброволно се присъединяват към инициативата, следват установени стандарти при изготвянето на годишните си отчети. Точно тези отчети се следят от акционерите и експертите на фондовите борси, съставлящи инвестиционни портфейли за своите клиенти. Така например в състава на DAX 30 са включени тези от водещите германски предприемачества, които следват стандарта на Global Reporting Initiative.

Ярък пример за прилагането на този стандарт е американската корпорация Microsoft.³ Представяйки мисията на корпорацията пред обществеността мениджърският екип поставя акцента върху това, че тя се основава на принципите за устойчивост, следвани от няколко световно установени инициативи, каквито са Global Reporting Initiative's; Sustainability Reporting Guidelines; UN Guiding Principles of Business and Human Rights and UN Global Compact. Един от тези принципи предполага хармония в интересите на заинтересованите групи, обвързани с очаквания от функционирането на корпорацията, както е показано в табл. 1.

³ <http://www.microsoft.com/about/corporatecitizenship/en-us/reporting/>

Таблица 1

Области за действието на устойчивия мениджмънт

Човешки права	Труд и работна заетост	Околна среда	Антикорупция
Принцип 1. Бизнесът подкрепя и признава опазването на човешките права	Принцип 3. Бизнесът подкрепя свободата на сдружаване и възможността за извличане на общи ползи	Принцип 7. Бизнесът подкрепя внимателното отношение към околната среда и промените в природата	Принцип 10. Бизнесът противодейства на неелоялните практики и всички форми на корупцията
Принцип 2. Той се обявява срещу тяхната злоупотреба.	Принцип 4. Непризнава принудителния и нелегалния труд	Принцип 8. Подкрепя инициативи за опазване на околната среда	
	Принцип 5. Обявява се против експлоатацията на детски труд	Принцип 9. Съдейства за развитието и разпространяването на технологии, щадящи околната среда	
	Принцип 6. Обявява се против дискриминацията по пол и национална или религиозна принадлежност		

Източник: <http://www.microsoft.com/about/corporatecitizenship/en-us/reporting/>

Тези области се свързват с конкретни резултати и постижения. Така например в областите „човешки права“ и „труд/работна заетост“ се предприемат редица благотворителни действия, а именно:

- Финансиране на кампания по увеличаване на заетостта, което възлиза на над 100 млн. дол. и засяга дейността на повече от 18 хил. неправителствени организации;
- Заплащане заетостта на над 100 млн. младежи в повече от 100 страни, завършили различна степен на образование, в първата година от тяхната трудова заетост;
- Дарение на 795 млн. дол. на 70 хил. организации с нестопанска цел под формата на софтуер, локализиращи в над 40 страни на света.⁴

Упражняването на устойчивия мениджмънт по установената схема се превръща във философия на бизнеса и става добра практика. Чрез инициативата на ООН – Global Reporting – тя се мултиплицира и става образец за постигане на добри резултати и в други фирми.

⁴ Териториалното разпределение на средствата е както следва: САЩ и Канада – 420 млн. дол., Латинска Америка – 61.3 млн. дол., Африка и Близкия изток – 22.6 млн. дол., Европа – 186 млн. дол., Азия и Тихия океан – 78.6 млн. дол. <http://www.microsoft.com/about/corporatecitizenship/en-us/reporting/>

2.3. Реализиране на концепцията за устойчив мениджмънт като международно споразумение

Добър пример за прилагането на концепцията за устойчив мениджмънт по силата на международно споразумение, постигнато при реализирането на значими проекти, представлява **инициативата на ООН**, добила популярност с името **UN Global Compact**. Тя възниква през 1999 г. по идея на генералния секретар на ООН и бива представена на широката общественост на Международния икономически форум в Давос. Основава се на водещите принципи за устойчивост на икономическото развитие, засягащи човешките права, условията на заетост, опазването на околната среда и борбата с корупцията. Във връзка с това се лансират очакванията, че отговорното управление е единственият път за усъвършенстването на пазарните отношения и за просперитета на националните стопанства. Пътят за постигане на тези очаквания според концепцията «UN Global Compact» се прокарва чрез диалог между заинтересованите групи, представящи колективните им интереси, който цели опознаване и създаване на доверие. През последните десет години привърженици на концепцията стават над 10 хил. предприемачеств от 130 страни в света. Те доброволно споделят резултатите от прилагането принципите на устойчивия мениджмънт, като ежегодно публикуват доклад за напредъка (Communication on Progress – COP).

В него се описват:

- ангажиментите, които поема управителният съвет на предприемачеството в съответствие с принципите на устойчивия мениджмънт;
- практическите действия, които се предприемат за прилагането в процеса на функциониране на фирмата;
- оценка на резултатите от гледна точка на поставените цели за устойчиво развитие на предприемачеството.

Един от положителните примери в това отношение представляват публикуваните доклади за добрите практики в сферата на туризма, които се наблюдават и описват от организацията с международно значение Световен съвет за пътувания и туризъм, възприела опита на Blueprint for Corporate Sustainability Leadership⁵ (фиг. 1).

В обобщение на изложеното се налага извода, че тази форма на реализация на идеята за устойчив мениджмънт показва, как една добра инициатива, лансирана от глобална организация може да се превърне в реална практика с конкретни резултати.

⁵ <http://www.wttc.org/research/benchmarking-travel-tourism/comparative-economic-impact-travel-tourism/>

Фигура 1

Модел за прилагане на Blueprint for Corporate Sustainability Leadership



Източник: http://www.unglobalcompact.org/HowToParticipate/Business_Participation/blueprint_for_corporate_sustainability_leadership.html

В заключение на изложеното стигаме до следните изводи:

- Устойчивият мениджмънт е родово понятие, намиращо се в смислова близост до други понятия като устойчивото развитие и корпоративна социална отговорност.
- Практиките за реализиране на устойчивия мениджмънт в сферата на бизнеса са разнородни и се основават на различни механизми за проявление. Няма единни стандарти или модели за неговото реализиране.
- Бизнесът може да осигури благосъстоянието на широк кръг хора и обществени групи. Когато това стане възможно въз основа на устойчивия мениджмънт, прилаган в предприемачество, положителният ефект се мултиплицира и засяга и обществени прослойки, които нямат пряк допир до неговото функциониране. Наред с това прилагането на устойчивия мениджмънт особено дава на предприемачеството преимущества пред останалите конкуренти.

ИНОВАЦИИТЕ И БИЗНЕСЪТ

Павлинка Найденова¹

В наше време толкова много явления се свързват с понятието *иновация*, че то започва да губи своя смисъл. Друга крайност е, когато под *иновация* се разбира ново знание на базата на абсолютно нова научна идея, макар че това рядко се случва. Разбира се, има значими иновации, които променят живота на цели поколения и нации. Но не са необходими коренни промени, за да се твърди, че имаме *иновация*.

Всяко нововъведение, което прави животът по-лесен (по-добър), дейността в определена сфера – по-ефективна, потребителите – по-доволни, може да бъде наречено *иновация*. А за това е достатъчно ново знание за вече известното и познатото около нас.

Новото знание на базата на научно откритие, колкото и значително да е то, без комерсиализация си остава само откритие, някъде из “дебелите книги”, в лабораториите, на експерименталната площадка и т.н. *Откритието* е резултат от трансформирането на ресурси – човешки, материални и финансови, в ново знание, а *иновацията* е трансформиране на новото знание в практическо решение. Чрез *комерсиализация* практическата реализация на новото знание води до парична възвращаемост на вложенията за иновацията, за да се осигурят ресурси за следващата иновация. Само когато *новата идея се реализира практически* (апробира се и се разпространява) и *комерсиално* (възприема се от пазара, който е мярка за неговата способност да удовлетворяване потребност – производствена или извънпроизводствена, обществена или индивидуална), тя е изпълнила своето предназначение *като иновация*.

Как се раждат и развиват иновациите от гледна точка на бизнеса?

Когато говорим за определяне на иновацията като понятие, могат да бъдат дадени различни дефиниции. Но не тази е нашата цел. Подходът ни към иновациите е от гледна точка на реалния ефект от осъществяването на новото знание. *Под иновация ние разбираме адаптиране на нова идея и ново знание с*

¹ Павлинка Петкова Найденова е доц. д-р в Институт за икономически изследвания при БАН.

цел комерсиализация и удовлетворяване на потребности. Този резултат може да бъде постигнат, ако иновацията се разглежда като *взаимообусловено единство от идеи, инвестиции и мениджмънт*, обединени от знания и компетенции, придобити чрез образование, професионално обучение и практика.

Въпреки очевидната реалност – силно ограничен научноизследователски потенциал, демотивиран от недостига на финансова подкрепа, според нас, *най-слабото звено в България е управлението*. Защото има иновативни и печеливши творчески *идеи*, а при добро управление – *ресурси* също могат да се намерят.

Липсва обаче разбиране за *управлението като цялостен иновативен поглед върху процесите и като компетенции за успешно иновиране*. Способността да се управлява не се придобива с обучение само в определен времеви период, тя е набор от знания и умения, които се развиват и усъвършенстват през целия живот в постоянна връзка с науката и практиката.

Необходима е системна работа в образованието и обучението от началното училище до университета, включително, а след това и в компаниите, за да се „изгради триъгълникът“ на иновациите и да се развие потенциалът за тях, който има в България.

Какво провокира появата на иновация? *Иновацията е силно свързана с разочарования*, които оказват натиск върху творческото нестандартно мислене и съзидание. Тези разочарования насърчават новите идеи, желанието и енергията за иновации. Те действат в две посоки, отвън и отвътре.

Едната посока (външната) е *разочарованието на тези, които потребяват*, поради това, че не получават резултатите, които търсят от наличните продукти, услуги, действия. Това е основателен източник за иновация.

Втората посока е вътрешното неудовлетворение на иноватора в процеса на създаване и комерсиализиране на иновацията.

Голямата задача е, как творческият потенциал да бъде превърнат в градивен и полезен, да създава иновации за платежоспособното пазарно търсене.

На първо място, това е *въпрос на ценностна система, на ценностен модел и поведенческа култура*, формирани и развити в семейството, чрез образованието и на работното място, доколкото те подкрепят иновирането като начин мислене и действие.

На второ място, това е *резултат* от развитието и разпространението на *културата на предприемачество и инициативност* от страна на индивидите.

На трето място, това е *проблем на организацията и управлението на процеса* на създаване, апробиране, комерсиализиране на нововъведенията там, където хората търсят и намират своята професионална реализация.

Създаването на иновации в бизнес среда е дълъг процес. Иновациите могат да се случат, когато има съвкупност от няколко определящи процеса обстоятелства:

От една страна, да има *достатъчно знания* – за процесите в бизнеса, за продуктовата категория и за потребителите, за които се иновира.

От друга страна, да има *подкрепяща среда в компанията* за създаване на иновации – *организационна култура*, която толерира иновациите и *мениджмънт*, който подкрепя иновациите.

Много важен компонент е *елементът на “принудата”*. Това са обстоятелства, които ни притискат, принуждават да изпреварваме – обстоятелства, свързани с пазарните тенденции, със стратегическото позициониране на компанията, с поведението на конкурентите.

Определящо е и наличието на *мотив*, на *мотивация за иновиране*, независимо дали изгодата, която се цели, е лична или колективна. В най-добрия случай, от мениджърските умения зависи да направляват личните интереси в посока подкрепа на фирмените интереси.

Всеки ли може да бъде иноватор в бизнеса – и да, и не, това зависи от уменията, мотивацията и вътрешната убеденост в необходимостта от нововъведения.

Хората създават иновации в области, в които имат много голям *професионален опит и знания* (в сферата на познатото). Едва ли има сериозен шанс да се роди нещо ново в област, която е непозната. Иновациите се раждат с нагласата да се улесни, да се подобри познатото, и то *в сферата на конкретните компетенции*.

Иновацията е *начин на мислене*, при който един мениджър, специалист или служител непрекъснато анализира средата, в която работи. В зависимост от опита и компетенциите *се търсят посоки за подобряване, за оптимизация*. За някои хора иновациите са начин на мислене, работа, живот (около 2-3% от заетите). Останалите могат да бъдат мотивирани с различни техники да създават иновации.

Необходимо е и всеки иноватор да притежава *определен набор от личностни качества* – систематичност, съпричастност, (само-) критичност, стремеж към новото, но задължително трябва да познава и „технологията за създаване“ на иновации (знанието и опита).

Положителен ефект върху процеса по създаване, апробиране и развитие на нововъведенията би имало съобразяването със следните изисквания и особености:

Иновационният процес трябва да бъде *управляван*, иначе е много вероятно иновацията да си остане на ниво идея или най-много концепция;

Иновациите предполагат *структуриран и дисциплиниран процес*, за да са успешни;

Процесът на иновирание е по-ефективен, ако са включени специалисти с различна експертиза, защото иновациите се раждат не само в R&D отделите.

Иновационният процес е рисков и трудно се прогнозира.

Много често реалните резултати от пазарните иновации в пъти превишават или са в пъти по-ниски и от най-прецизните маркетингови прогнози.

Къде сме ние?

В сферата на иновациите България е последна по иновативност не само в рамките на ЕС, но и сред европейските държави. Това са изводите от доклада "Иновации.бг"² на фондация "Приложни изследвания и комуникации" (2013). Те са направени въз основа на публикуван сравнителен анализ – Innovation Union Scoreboard (2014), изготвен от Европейската комисия. В доклада се сравняват резултатите в областта на иновациите на страните членки, като се проследяват тенденциите и в някои европейски държави, извън ЕС. Стойностите по 24 равностойни показателя са обобщени в един съставен показател (обобщен иновационен индекс³).

За периода 2006-2013 г. средният годишен растеж на ЕС в областта на иновациите е 1.7%. Всички държави подобряват резултатите си, но водещи в иновационния ръст са Португалия, Естония и Латвия. Общото подреждане по страни се запазва сравнително стабилно с малки размествания вътре в

² Ежегодният доклад Иновации.бг осигурява надеждна оценка на иновационния потенциал на българската икономика и на състоянието и възможностите за развитие на българската иновационна система. Той прави препоръки за подобряване на обществената политика по отношение на иновациите в България и в ЕС, като се опира на най-новите теоретични и емпирични изследвания в света и отчита специфичната икономическа, политическа, културна и институционална рамка, в която се развива иновационната система на страната. През последните 9 години Иновации.бг направи редица конкретни предложения за подобряване на иновационната политика и практика в страната, които бяха подкрепени от бизнеса и научния сектор.

³ Индексът измерва състоянието и качеството на научноизследователската и иновационната инфраструктура, иновационните дейности на фирмено равнище и постигнатият от тях икономически ефект.

четирите групи иноватори.⁴ Полша е единствената държава, която се е изкачила от групата на скромните иноватори в тази на средните. Шведската система за иновации запазва лидерството си в ЕС. На по-широко европейско равнище Швейцария остава на първо място (с общ индекс 0.8353 спрямо 0.7502 за Швеция и 0.1881 за България), като продължава да превъзхожда всички държави от ЕС и има най-добри резултати по 9 показателя.

Въпреки че до 2010 г. представянето на България се подобряваше, страната не успя да излезе от групата на "скромните иноватори". Нещо повече, страната ни е с най-драстичен спад в годишната класация на Innovation Union Scoreboard (2014) – обобщеният ѝ иновационен индекс отново намалява, като от 44% от средното за ЕС ниво през 2011 г. резултатът ѝ спадна до 33% през 2013 г. Резултатите отразяват сериозния спад в качеството на образованието и на институциите, който беше отбелязан в средата и края на 90-те години на миналия век. Данните са ясен сигнал, че въпреки запазената фискална стабилност, държавната политика не е решила дългосрочните проблеми в икономиката. Идеите на българското правителство за ре-индустриализация на българската икономика са свързани не с технологично реструктуриране, а с ре-национализация на обезценени активи, което е безперспективно и опасно начинание. Защото без технологична промяна България е предопределена да остане на последно място в Европа, и по БВП, и по доходи.

Според индикатора за иновативност⁵ Швеция, Дания, Германия и Финландия са страните от ЕС, възползващи се в най-голяма степен от иновациите. Страните, начело в класацията, дължат своите позиции на добрите си резултати по следните показатели: *икономика с висок дял на високотехнологични сектори, бързоразвиващите се иновативни предприятия, голям брой регистрирани патенти и конкурентен износ.*

Предложеният от ЕК индикатор се базира на четири компонента: *технологични иновации*, измервани чрез броя патенти; *заетост в наукоемките отрасли* като процент от общата заетост; *конкурентоспособност на високотехнологични стоки и услуги*, като този компонент се базира на приноса на търговския баланс на високотехнологични и среднотехнологични продукти в общия търговски баланс и на дела на високотехнологичните услуги от общия износ на услуги; *заетост в бързоразвиващи се предприятия в иновативни сектори.*

Сериозна е разлика в иновативността на икономиката между България и средното равнище за ЕС по отношение на иновативните фирми, които създават добавена стойност. У нас приблизително 25% от добавената стойност се създава от иновативни отрасли, докато в ЕС този процент е 45%. *Електрониката и електротехниката, транспортното оборудване и*

⁴ Водещите иноватори в ЕС са Дания, Финландия, Германия и Швеция; последващи са Австрия, Белгия, Кипър, Естония, Франция, Ирландия, Люксембург, Нидерландия, Словения и Великобритания; средни иноватори са Хърватия, Чехия, Гърция, Унгария, Италия, Литва, Малта, Полша, Португалия, Словакия и Испания, а скромните иноватори са България, Латвия и Румъния.

⁵ Индикаторът за иновативност измерва до каква степен иновативните идеи успяват да достигнат пазара, осигурявайки по-добри работни места и допринасяйки за конкурентоспособността.

машиностроенето, химическата и хранително-вкусовата промишленост, логистиката, информационните технологии и аутсорсинга са перспективни за България иновативни отрасли, които могат да осигурят висока добавена стойност. Сред тях се открояват фармацевтиката, чистите технологии и биотехнологиите.

Едва 3% от износа на страната ни е от високотехнологични продукти. За сравнение средният процент за Европейския съюз е 16%.

България продължава да е на последно място сред 27-те страни, членки на ЕС по патентна активност, и то не само в абсолютен аспект, но и относително, на 1 млн. жители.

Това са констатациите на Световната банка в доклада "Постигане на интелигентен растеж. Как научните изследвания и иновациите да работят за България" (2012). Анализаторите изтъкват, че внедряването на иновации в сектори, в които България има сравнително предимство, ще бъде от решаващо значение, тъй като би помогнало на българските фирми да се придвижат напред по веригата на производство на стоки и услуги с висока добавена стойност.

Какво казват фирмите?

Повече от половината анкетирани фирми не инвестират в иновации и не възнамеряват да възложат разработването на нов продукт през близките години според проучване на БТПП от юни 2013 г., проведено сред членовете на Палатата относно ролята на иновациите в бизнеса и на сътрудничеството с научните среди и университетите. Сравняването с подобно проучване от юли 2012 г. показва, че няма голяма промяна в негативните нагласи на фирмите в България.

Около 20% от членовете на БТПП считат, че иновациите не са приложими в тяхната дейност и нямат необходимост от тях. Българският бизнес е насочен главно към сферата на услугите, строителството, добивните отрасли, и невинаги има достатъчно интерес към нововъведенията. И все пак, близо една трета (27%) от анкетираните са фирми, които използват иновации, предимно на основата на внедрени собствени разработки.

Най-голям е дялът на фирмите (28%), които биха заделили не повече от 5% от печалбата си за иновации; 21% от фирмите са склонни да инвестират до 10% от печалбата си, а 19% от тях биха отделили за иновиране 20% от положителния финансов резултат. Но 9% от фирмите не са склонни да инвестират изобщо в иновации. Едва 5% от фирмите биха отделили повече от половината от печалбата си за иновационна дейност. На въпрос за готовността на фирмите за сътрудничество с научни институти или ВУЗ 60% са заявили такава готовност. Това обаче се отнася предимно до осигуряване на стаж за най-талантливите студенти и до инвестиции в част от необходимите средства за създаването и внедряването на определен научен продукт.

Според бизнеса *ограничителите за иновиране* могат да се обобщят по следния начин, без да се претендира за нисходяща или възходяща градация:

- Липса на яснота в нормативната уредба, вкл., и относно определянето на икономическите и счетоводните параметри на иновацията;
- Наличие на административна (процедурна) тежест, която граничи с некомпетентност, при управлението на иновационния процес и по отношение на възможностите за неговото стимулиране и финансиране;
- Несигурност на икономическата среда, която предполага добро държавно управление, предвидим режим за защита на интелектуалната собственост и ефективни политики за насърчаване на иновациите и предприемачеството;
- Недостиг на собствени средства за банкова гаранция или съфинансиране;
- Недостатъчна информираност за иновативните продукти;
- Слаба активност на ВУЗ-те и научните институти за сътрудничество;
- Липса на интерес и необходимост от иновации, което е определящ фактор за неиновиращите фирми.

Какво е необходимо, за да спрем негативните тенденции?

Според нас е време за коренни промени в отношението към иновациите и иновационния процес в национален мащаб, в бизнес единиците и в научни среди:

- Промяна в мисленето на всички нива: адекватност и приложимост на идеите, концепциите и политиките за иновиране;
- Промяна в мотивацията и оценката (признанието) на иноваторите;
- Промяна в качеството на иновативните резултати;
- Промяна в компетентността и отговорността от страна на всички участници в иновационния процес.

Къде трябва да се извърши промяната?

- В политиката и стратегията (държавна и фирмена);
- В икономическия интерес и икономическите цели;

- В организацията и управлението във всички сфери;
- В ценностния модел и културата на обществото, на фирмите, на държавата.

Кои са механизмите на промяната?

- Ясна и предвидима нормативна регулация със съответните институции;
- Достъпна и адекватна осигуреност (финансова и материална) чрез прозрачно функциониращи инструменти;
- Мотивация и инициативност на всички нива;
- Иновационен мениджмънт, основан на иновационно мислене.

В национален мащаб определящи са политическата воля и стратегия за иновации, работещите национални механизми за финансова достъпност и подкрепа, съзидателният човешки капитал, гарантиращи правата и задълженията нормативна база и институции, които да осъществяват управление и контрол на иновационния процес.

Как можем да определим отговорностите на науката?

- Да създава и акумулира нови идеи;
- Да укрепва иновационния потенциал;
- Да развива компетенциите;
- Да осъществява ефективен контакт с бизнеса (вкл. технологичен трансфер)

Какви могат да бъдат задачите на професионалното обучение?

- Да генерира нови идеи;
- Да осигурява човешки капитал за иновации;
- Да формира компетенции и култура за иновации;
- Да отговаря на потребностите на бизнеса и практиката.

Какъв би трябвало да бъде ангажиментът на фирмите?

- Да се интересуват и да търсят нововъведения;
- Да развиват култура за иновации;
- Да отчитат предимствата на иновативното сътрудничество с науката;
- Да изграждат фирмена организация и фирмен мениджмънт в подкрепа на иновациите.

В България има иновации и това не се отрича. Българските компании продължават да инвестират в изследователска и развойна дейност. През последните няколко години в България влизат десетки милиони по планираните програми на европейските фондове, свързани с иновации и нови технологии, което води дори до увеличение на разходите за наука и иновации в частния сектор на фона на задълбочаваща се криза. Значителният ръст в тези разходи беше посочен като положителна тенденция в доклада "Иновации.бг" на фондация "Приложни изследвания и комуникации" (2013). Но ефектът от направените разходи е само в рамките на един или друг проект, без развитие и натрупване на иновативните решения и резултати.

Все още *липсва потребност от страна на бизнеса* да развива целенасочена и системна фирмена политика и организационна култура за създаване и внедряване на иновации, особено в ситуация, в която малкият и средният бизнес почти оцеляват. Или, точно поради тази причина липсва икономически интерес към иновиране е все още мираж. Иновации се случват преди всичко в компаниите, които оперират извън границите на страната. Защото при конкурентния натиск на развитите пазари те нямат избор и трябва да бъдат проактивни и иновативни, за да спечелят. А много често една иновация може да позиционира дадена фирма по-успешно на пазара, отколкото продукт или услуга, които са вече наложени и печеливши.

Ние, българите, имаме едно огромно предимство пред всички останали – ние сме изключително адаптивни. Реализацията на това качество, ако се управлява и насърчава в бизнес среда, в която има изградена *иновационна инфраструктура*, ще бъде повече от успешна.

Използвана литература

- Иновации.бг. (2013). Иновационният потенциал на България: възможности и предизвикателства. С.: Фондация «Приложни изследвания и комуникации».
- Постигане на интелигентен растеж. Как научните изследвания и иновациите да работят за България, доклад № 66263-BG, Световна банка, отдел «Финансиране и развитие на частния сектор», Централноевропейски и балтийски страни, регион Европа и Централна Азия, януари 2012.
- Чобанова, Р. (2012). Иновативност на националната икономика. С.: АИ „Проф. М. Дринов”.
- ЕС. (2013). Digital Agenda for Europe Scoreboard 2013.
- European Innovation Scoreboard (EIS). (2014). European Commission, Enterprise & Industry Magazine.

МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ИНОВАЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГОРСКАТА ПРОМИШЛЕННОСТ¹

Радостина Попова²

Увод

Основната цел на настоящата статия е да представи актуалните характеристики и особености на иновационната активност на предприятията от Горската промишленост (Дървообработващата и мебелна промишленост) в България като аргумент за бъдещи управленски действия и решения на мениджърите на дървообработващите и мебелни предприятия.

Развитието на Горската промишленост предполага един непрекъснат процес на модернизиране на технологията, функционалността и не на последно място на дизайна на мебелите и продуктите от дървесина. Създаването на нови продукти е от ключово значение за повишаването на конкурентоспособността на предприятията от сектора и навлизането му в пазарни ниши с висок ценови диапазон.

Досегашни проучвания по темата показват незадоволителни нива на иновационна активност, липса на стратегическо планиране на иновационните дейности и коректно отчитане на иновационните резултати.

1. Същност и видове организационни иновации

Организациите от различните сектори на икономиката на страната осъществяват иновационни дейности с цел постигане на иновационни резултати и

¹ Този документ е осъществен с подкрепата на Договор № BG051PO001-3.3.06-0056, финансиран от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси (2007-2013)”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз и Министерството на образованието и науката.

² Радостина Попова е гл.ас. д-р в Лесотехнически университет, София.

придобиване на конкурентно предимство. Това намира израз в следните основни проявления на иновационната дейност:

- повишаване на ефективността на производствено-стопанската дейност;
- създаване на нови възможности за повишаване на качество на продукцията;
- създаване на условия, възможности и предпоставки за намаляване на разходите на суровини, материали, горива, енергия и др.;
- задоволяване на нововъзникнали потребности на технологията;
- създаване на условия и възможности за по-добро решаване на социалните и екологичните аспекти от дейността.

Изследването на иновационните дейности и резултати на предприятията от Горската промишленост изисква определяне на общоприети определения за основните понятия по темата. Съществуват множество определения на *иновация* на чуждестранни и български автори, икономически организации и специализирани изследвания в областта. Основните методически документи в областта на фирмените иновации в ЕС определят тяхната същност, видове и специфика на изследване.

В Ръководството на Осло *иновация* е въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти, процеси, организационни или маркетингови методи от предприятието, нови само за предприятието или нови и за пазара (Oslo manual, 2005).

Разграничаването на основните видове организационни иновации и целите на тяхното осъществяване, е от важно значение за определянето на иновационните дейности и резултати.

Продуктовата иновация представлява реализирането на пазара на стока или услуга, която е нова или значително усъвършенствана по отношение на нейните възможности, удобство за използване от потребителя, компоненти и подсистеми. Като продуктови иновации трябва да се отчитат продуктите (стоки и услуги), които са нови или значително усъвършенствани за предприятието.

Процесната иновация представлява внедряването на нови или значително усъвършенствани: производствени процеси, методи за разпространение и спомагателни дейности. Не е необходимо те да са същевременно нови и за пазара. Не са процесови иновации чисто организационните промени в предприятието, които се отнасят към организационните иновации.

Организационните иновации представляват нови методи за организация на бизнес практиките в предприятието (вкл. управление на знанията), на работното място и на взаимоотношенията с други предприятия и организации, които преди

това не са били използвани. Те трябва да бъдат резултат от стратегическите решения, взети от мениджърския екип на предприятието. Не трябва да се отчитат като организационни иновации сливанията и придобиването на други предприятия, дори и когато те са осъществени за първи път.

Маркетинговите иновации представляват прилагането на нови маркетингови концепции и стратегии, които не са били използвани преди и се различават значително от съществуващите в предприятието маркетингови методи. Това изключва сезонните, регулярните и други текущи промени в маркетинговите методи.

2. Ключови характеристики на предприятията от Горската промишленост в България

Горската промишленост (ГП), с двата подсектора, свързани с производството на мебели и производството на дървен материал има динамично развитие в България през последните години. Преобладават малките и средни предприятия (МСП), над 80% от които са микропредприятия.

Сектор „Производство на дървен материал и изделия от дървен материал и корк“ включва дейности по производство на плочи, заготовки от дървесина, траверси, дървени къщи, пелети и други продукти, предназначени главно за мебелното производство (БКДМП, 2014).

Мебелите от своя страна, имат различно предназначение, компоненти и материали и попадат в различни продуктови групи: корпусни мебели; тапицирани мебели; офис мебели; търговско и специализирано обзавеждане; градински мебели; мебели за баня; столове и маси; врати (БКДМП, 2014).

За периода 2008-2012 г. се наблюдава намаление на броя на предприятията, техните приходи и реализирания износ на продукцията в Горската промишленост. Голяма част от българските предприятия са конкурентоспособни на пазара, поради все още ниската себестойност на крайния продукт. На практика, те не са икономически принудени да инвестират в системи за управление на качеството, като основен начин за повишаване на тяхната конкурентоспособност (БКДМП, 2013).

Като цяло за периода 2008-2012 г. в сектори „Производство на мебели“ и „Производство на дървен материал и изделия от дървен материал и корк“ се наблюдава намаление на **броя на предприятията**, дължащ се основно на намалението им през 2009 г. Въпреки световната икономическа криза, броят на предприятията в двата сектора се запазва на стабилно ниво – около 4 хил. Основен принос за намалението в този показател имат малките предприятия (чиито брой се свива с 25.1% или с 220). При средните и големите предприятия също се наблюдава спад в броя им (съответно с 29% или 42 предприятия и с

43.8% или 7 броя). Нарастване има единствено в броя на микропредприятията – с 4.5% или 142.

Таблица 1

Брой на предприятията от сектор „Производство на мебели“ и сектор „Производство на дървен материал и изделия от дървен материал и корк“ в България, 2008-2012 г.

Година	Микро	Малки	Средни	Големи	Общо
2008	3190	875	145	16	4226
2009	3685	773	106	13	4577
2010	3488	647	108	10	4253
2011	3337	678	104	10	4129
2012	3332	655	103	9	4099

Източник: НСИ, 2014.

Наблюдава се спад от 8.3% (до 1 825 млн. лв.) в **приходите** на предприятията от двата разглеждани сектора за периода 2008-2012 г. Най-силно засегнати от кризата са средните по размер предприятия. Общата печалба на фирмите от двата сектора след 2009 г. е положителна, като това развитие се дължи основно на положителния нетен финансов резултат на големите фирми. След спада на произведената продукция през 2009 г, производството нараства, като към края на периода стойността на произведената продукция все още не достига нивата от 2008 г. Това е индикатор за недостатъчна адаптираност на отрасъла към променената бизнес среда.

Повече от половината предприятия от секторите имат ниска степен на **интернационализация**, а други 24.2% имат по-скоро ниска. В предприятията, реализирали износ през последната година, компетенциите на мениджърския екип са развити в по-висока степен в сравнение с фирмите, които не са осъществили износ:

- добро владение на чужд език в 78.9% от фирмите-износителки при 64.3% за другите;
- във всички предприятия с осъществен износ мениджърският екип е с висока степен на образование, докато това е валидно за 78.6% от фирмите, не осъществили износ;
- високи ИКТ умения в управленския екип се наблюдават при 63.2% от предприятията с износ и при 42.9% от тях без реализиран износ.

Профилът на типичната фирма-износителка от Горската промишленост е: създадена е преди повече от 20 г.; изнася продукти с ниска добавена стойност (предимно врати) и има до 50 души персонал.

Специализираните проучвания на БКДМП показват, че най-голяма слабост на предприятията са **иновациите** – 65% от предприятията нямат компетенции за управление на иновации и разработването на нови продукти и процеси.

Същевременно и достъпът до финансиране е силно затруднен за 37% от предприятията и затруднен за 24% от предприятията.

3. Алгоритъм за наблюдение и оценка на иновационната активност на предприятията от Горската промишленост

Представителни проучвания на иновациите на предприятията от Горската промишленост са правени за сектор „Производство на мебели“ за периода 2006-2008 г., за сектор „Производство на дървен материал и изделия от дървен материал и корк“ се правят частични интерпретации относно различни видове иновации, предимно технологични.

Съвременната оценка на иновационната активност на предприятията налага избор на показатели, отговарящи или близки до използваните в специализираните иновационни изследвания в ЕС (Oslo manual, Eurostat). Това позволява възможност за сравнимост с иновационното представяне на предприятията от ЕС и от различни сектори на икономиката на страните. Необходимо е на всеки период от 3 години да се отчитат актуалните аспекти на наблюдението и оценката на иновационната активност на предприятията с цел съизмеримост и възможност за отчитаните на добрите практики в различните области.

Официално използваните показатели свързани с наблюдението на иновационната дейност в ЕС (CIS) могат да бъдат групирани в следните области (раздели): (Eurostat, НСИ, 2014)

- 1) Продуктови иновации;
- 2) Процесни иновации;
- 3) Организационни иновации;
- 4) Маркетингови иновации;
- 5) Незавършена или преустановена иновационна дейност;
- 6) Видове продуктови и процесни иновации и разходи;
- 7) Източници на информация и иновационно сътрудничество;
- 8) Иновационна дейност, част от договор за обществени поръчки;
- 9) Конкуренспособност на продуктовете и процесните иновации;
- 10) Стратегии и пречки за постигане на иновационните цели.

Следвайки препоръките на основните методически документи на ЕС, етапите при определяне на иновационната активност на предприятията, са:

1) Определяне на основните видове иновации и иновационни цели

Определянето на конкретните видове иновации се осъществява по посочените в авторската таблица видове и подвидове, чиито цели могат да бъдат свързани с увеличаване на пазарния дял и печалбата или намаляване на разходите на предприятията.

Между различните видове иновации често съществува взаимовръзка и взаимозависимост и някои от тях водят до внедряване на друг вид. Докато процесната иновация е насочена към намаляване на разходите за производство, продуктовата иновация отразява резултата от иновационната дейност.

Таблица 2

Цели, направления и дейности на иновациите в предприятията

Видове иновации	Иновационни цели	Иновационни направления и дейности
Продуктови иновации	Увеличаване на печалбата Увеличаване на пазарния дял Намаляване на разходите	Нови за пазара Нови за предприятието Препродажба
Процесни иновации	Увеличаване на печалбата Увеличаване на пазарния дял Намаляване на разходите	Нови производствени методи Нови методи за снабдяване, доставка и разпространение Нови спомагателни дейности (поддръжка на системи, счетоводни и компютърни дейности и др.)
Организационни иновации	Увеличаване на печалбата Увеличаване на пазарния дял Намаляване на разходите	Нови бизнес практики за организиране на работния процес, напр. управление на знанията; системи за управление на качеството и околната среда. Нови методи на организация на работата, свързани с разпределяне на отговорностите и вземането на решения Нови методи на организация на взаимоотношенията с други предприятия и публични организации
Маркетингови иновации	Увеличаване на печалбата Увеличаване на пазарния дял Намаляване на разходите	Промени в дизайна или опаковката Нови методи за реклама или техники за промоция Нови методи за продуктов пласмент или продажбени канали Нови методи за ценообразуване

Важен момент е и определяне на това кой е разработил иновационните продукти и процеси: предприятието – самостоятелно; съвместно с други предприятия и организации; предприятието – чрез приспособяване и модифициране на стоки и услуги, първоначално разработени от други предприятия и организации; други предприятия и организации. Новостта на продуктите може да бъде за пазара, където продукта е бил вече наличен на други пазари или само за предприятието, където продукта вече е реализиран на

пазара от конкурентите.

2) Разграничаване на иновационните дейности, водещи до иновационни резултати

Иновационната дейност може да обхваща придобиването на машини, оборудване, софтуер и лицензи, инженерно-развойната дейност, дизайна, обучението, маркетинга, когато те се осъществяват с цел да се разработят и внедрят продуктови и процесни иновации. Иновационната дейност обхваща също и всички видове научноизследователска и развойна дейност (НИРД). През разглеждания период предприятието може да осъществява иновационна дейност, от която не са произтекли продуктови и процесни иновации, тъй като дейността е била преустановена преди да е завършена или незавършена.

3) Анализ на разходите за иновационни дейности

Конкретните разходи за иновационни дейности на предприятието включват текущите разходи (разходи за персонал, разходи за външни услуги и други текущи разходи, свързани с иновационните дейности), както и разходите за придобиване на дълготрайни материални активи (сгради и оборудване).

Разходите, свързани с осъществяване на иновационни дейности се правят в някое от следните направления:

- **НИРД, извършена в предприятието** – научноизследователската и развойна дейност, която се провежда с цел създаване на нови знания или за разрешаване на научни или технически проблеми (вкл. собствени софтуерни разработки, които отговарят на тези изисквания).
- **НИРД, закупена от друго предприятие** – включва научноизследователската и развойна дейност, за извършването на която предприятието е сключило договор с други предприятия (вкл. и такива от групата) или от научноизследователски организации.
- **Придобиване на машини, оборудване, софтуер и сгради, свързани с иновациите** – машините, оборудването, софтуерът и сградите, придобити от предприятието, специално за производството и внедряването на нови или значително усъвършенствани продукти и процеси.
- **Придобиване на съществуващи знания от други предприятия и организации** – придобиване на съществуващо ноу-хау, авторски права, патентовани и непатентовани изобретения и други видове знания от други предприятия и организации, необходими за разработването на нови или значително усъвършенствани продукти и процеси.

- **Обучение, свързано с иновациите** – обучението на персонала (извършено от предприятието или чрез възлагане от друго предприятие), специално насочено към придобиване на знания и умения, необходими за разработване и внедряване на нови или значително усъвършенствани продукти и процеси.
- **Маркетингови дейности по представяне на иновациите** – дейностите (извършени от предприятието или чрез възлагане от друго предприятие) по представяне на пазара на новите или значително усъвършенствани стоки и услуги, включително маркетинговите проучвания и стартовата реклама.
- **Дизайн** – дейностите (извършени от предприятието или чрез възлагане от друго предприятие) по проектиране и промяна на формата или външния вид на стоките и услугите.
- **Други иновационни дейности** – включва други дейности (извършени от предприятието или чрез възлагане от друго предприятие) по внедряването на новите или значително усъвършенствани продукти и процеси, като технико-икономически изследвания за приложимост, изпитвания, осигуряване на индустриална екипировка, подходяща за определена работа, индустриално инженерство и други.

4) Избор на източник на финансиране на иновационните дейности

Финансирането на иновационната дейност на предприятията може да бъде осъществено със собствени средства или чрез финансова подкрепа от:

- институции на местното управление;
- институции на държавното управление (министерства и държавни агенции);
- Европейския съюз (ЕС), в т. ч. по линията на Седма рамкова програма на ЕС за научни изследвания и технологично развитие.

Важно е да се отбележи, че не се включват изследователски и други иновационни дейности, провеждани изцяло за публичния сектор. Публичният сектор включва: органите на държавната и местната власт, държавни институции и бюджетни организации, училища, болници и публични предприятия, доставчици на услуги като транспорт, енергетика, водоснабдяване и други.

5) Определяне на източниците на информация и иновационно сътрудничество

Източниците, от които предприятието е получило информация за нови иновационни проекти или са допринесли за изпълнение на вече

съществуващите по степен на значимост, могат да бъдат:

- Вътрешни източници – в рамките на предприятието или на групата предприятия;
- Пазарни източници – доставчици на оборудване, материали, компоненти и софтуер; клиенти и потребители от частния сектор; клиенти и потребители от публичния сектор; конкуренти и други предприятия; консултанти и предприятия с основна дейност НИРД;
- Образователни и изследователски източници – университети и други висши училища; бюджетни, обществени и частни научни институти;
- Други източници – конференции, търговски панаири, изложби; научни списания и търговски (технически публикации; професионални и индустриални асоциации).

Иновационното сътрудничество представлява активно участие в съвместни иновационни проекти, които се осъществяват заедно с други предприятия и организации. Не е необходимо партньорите в иновационното сътрудничество да имат търговска изгода. Обикновеното наемане на работна сила, без активно участие в иновационните проекти, не се счита за сътрудничество.

Партньорствата могат да бъдат от България, Европа, САЩ, Китай или Индия и други страни с:

- Други предприятия от групата предприятия;
- Доставчици на оборудване, материали, компоненти и софтуер;
- Клиенти и потребители от частния сектор;
- Клиенти и потребители от публичния сектор;
- Предприятия от икономически сектор на предприятието;
- Консултанти и предприятия с основна дейност НИРД;
- Университети и други висши училища;
- Бюджетни, обществени и частни организации с основна дейност НИРД.

6) Определяне на стратегиите и пречките за постигане на целите на предприятието

Стратегическите цели за създаване на иновации на предприятието могат да бъдат:

- Разработване на нови пазари в Европа.
- Разработване на нови пазари извън Европа.
- Намаляване на вътрешните оперативни разходи.
- Намаляване на разходите за закупуване на материали, компоненти и услуги.
- Реализиране на нови или значително усъвършенствани стоки и услуги.
- Засилване и подобряване на пазарната реализация на стоките и услугите.
- Подобряване гъвкавостта /отзивчивостта на предприятието.
- Изграждане на съюзи с други предприятия и организации.

Пречки за осъществяване на иновационна дейност и постигане на целите на предприятието са:

- Силна ценова конкуренция;
- Силна конкуренция по отношение на качеството на продукта, репутацията и марката;
- Липса на търсене;
- Иновации от страна на конкурентите;
- Доминиращ дял на конкурентите на пазара;
- Липса на квалифициран персонал;
- Липса на адекватно финансиране;
- Високи разходи за достъп до нови пазари;
- Високи разходи, свързани с изпълнение на правителствени разпоредби и законови изисквания.

7) *Иновационна дейност, която част от договор за обществена поръчка за доставка на стоки и услуги за организации от публичния сектор:*

- български организации от публичния сектор;
- чуждестранни организации от публичния сектор.

8) *Анализ на конкурентоспособността на иновациите*

За периода 2010-2012 г. европейските иновационни изследвания акцентират на резултатите от иновационната дейност на предприятията и по-конкретно на резултатите с висока степен на новост, които определят и високата конкурентоспособност на иновациите.

Методите за поддържане и повишаване на конкурентоспособността на продуктите и процесните иновации, въведени от предприятието са:

- Заявка за патент;
- Регистрация на промишлен дизайн;
- Регистрация на търговска марка;
- Предимството на първия;
- Защита на стоките и услугите, чрез тяхното комплициране ;
- Опазване на търговската тайна (включва споразумения за неразгласяване).

9) *Изчисляване на разходите и приходите, свързани с иновации*

Основните икономически показатели за оценка на иновационната активност на предприятията са:

- Относителен дял на разходите за иновационни дейности, от общия оборот на предприятието.
- Относителен дял на приходите от иновативни продукти, от общия оборот на предприятието.

Тези показатели позволяват да се определи доколко иновационните дейности водят до постигане на иновационни резултати и да се сравни състоянието с други предприятия в ЕС.

Определянето на дела на НИРД (отнесен към общия оборот на предприятието) като основен вид иновационна дейност е пряко свързан с конкурентоспособността на иновациите и високата степен на иновативност.

4. Конкурентоспособност на иновациите на мебелните предприятия за периода 2010-2012 г.

4.1 Методика на проучването

Изследваните мебелни предприятия носят маркетинговия знак *Проверени български мебели* (ПБМ) на Браншова камара на дървообработващата и мебелна промишленост (БКДМП). През 2010 г. БКДМП инициира програма за прилагане на маркетинговия знак с цел ограничаване на сивата икономика в мебелния сектор и подпомагане на българските потребители чрез прилагане на законите и европейските директиви, отнасящи се за сектора.

Знакът ПБМ носят 18 мебелни предприятия, които трябва да отговарят на изисквания относно отговорност за здравето и работата на сътрудниците си, отговорност към околната среда, както и трябва да гарантират за производството на българската продукция:

- **Отговорност за здравето на сътрудниците** – наличие на шум, прах, вибрации, микроклимат, осветление; обучения, свързани с безопасност и здраве; регистрирани трудови злополуки; използване на лични предпазни средства в производството; работно облекло и обувки; наличие на знаци и маркиране на зони; оборудване и обучения за първа помощ.
- **Отговорност към околната среда** – политика по околната среда; мониторинг на замърсяването на води, въздух и почви; договор с лаборатория на РИОСВ; наличие на списък на използвани вещества с валидни листове за безопасност; наличие на процедура за химикали: доставка, съхранение, употреба; процедура за работа с отпадъци и „Разрешение за съхраняване и оползотворяване на отпадъци”; политика за работа с опаковки – оползотворяване, отчетност и т.н., оползотворяване на отпадъците от опаковки.
- **Български произход на продукцията** – всеки продукт излизащ от предприятието е с гарантиран български произход, съдържа партидни номера на продуктите, дата на производство, протоколи за тестване за якост, посочени нива на съдържание на формалдехид и процедура за рекламации.
- **Социална отговорност** – договори за работа; ведомости, отчетност на присъствието и данни за осигуряването на работниците; подписан Колективен трудов договор; разходи за социални дейности.

Единици на наблюдение са мебелните предприятия в България. Проучени са 11 малки и средни по размер фирми, носещи знака на БКДМП – *Проверени български мебели*, чрез стандартизирано интервю с мениджърите за периода 2010-2012 г.

Целта на проучването е да се разкрият резултатите от иновационните дейности, които създават конкурентно предимство на предприятията спрямо средните за промишлените МСП.

Конкурентоспособността на новите продукти и процеси е свързана със закрилата им като индустриална собственост, което гарантира високата им степен на новост. Притежанието на индустриална собственост означава притежаване на правата върху нематериалните блага, които са създадени или получени, с цел печалба, както и контрол на начина на използването им. Обектите на индустриална собственост са изброени в чл.1 от *Парижката конвенция за закрила на индустриалната собственост*, към която Република България се е присъединява през 1921 г. Съгласно Конвенцията, основни обекти на закрила са: *изобретения и полезни модели; марки и географски означения; промишлен дизайн; фирмените наименования; преследване на неприяната конкуренция; нови сортове растения; породи животни; топологии на интегрални схеми и други* (Българско патентно ведомство, 2014).

В мебелния сектор най-използвани форми на закрила на индустриалната собственост са регистрацията на патенти, търговски марки и промишлен дизайн. Правната закрила на патентоспособно изобретението се предоставя с *патент*, който се издава от *Патентното ведомство* и удостоверява изключителното право на притежателя върху изобретението. *Марките* могат да бъдат търговски марки, марки за услуги, колективни и сертификатни марки. Търговската марка и марката за услуги се използват за означаване на стоки или услуги, произвеждани или предлагани на пазара от притежателя на марката. *Промислен дизайн* е видимият външен вид на продукт или на част от продукт, определен от особеностите, които му придават линиите, контурите, формата, текстурата и/или материалите на продукта и/или неговата орнаментация. Продукт е всяко изделие, получено по промишлен или занаятчийски начин, включително части, предназначени за сглобяване в съставно изделие, комплект или композиция от изделия, опаковка, графични символи и печатни шрифтове.

Изхождайки от актуалната за периода методика на ЕС, използваните показатели за оценка на резултатите от иновационната дейност на мебелните предприятия, са:

- Внедрени иновации (продуктови, процесни, организационни, маркетингови) и цели за тяхното осъществяване (увеличаване на оборота, увеличаване на пазарния дял).
- Използвани методи за поддържане и повишаване на конкурентоспособността на продуктите и процесни иновации чрез закрила на индустриалната собственост.

- Осъществяване на иновационна дейност като част от договор за обществена поръчка за доставка на стоки и услуги за организации от публичния сектор.

4.2. Резултати от проучването

Резултатите от проучването на водещи мебелни предприятия за периода 2010-2012 г., могат да бъдат обобщени в следните направления:

- повече от половината от изследваните предприятия са реализирали нови продукти на пазара – 30% от предприятията въвеждат от 5 до 10 нови продукти, 1/3 от които нови за пазара;
- целите на продуктите иновации са повишаване на пазарния дял и печалбата;
- 18% от предприятията имат регистриран патент, малко под средния резултат за промишлените МСП в България от 20%;
- половината от иновативните фирми разработват сами софтуери, поточни линии и машини за нуждите на своето производство;
- предприятията с най-високи иновационни резултати работят активно по проекти, свързани с повишаването на конкурентоспособността, развитие на човешките ресурси, енергийна ефективност и безопасност на труда;
- иновативните предприятия са осъществявали повече иновационни дейности и като част от договор за обществена поръчка за доставка на стоки и услуги за организации от публичния сектор.

Изводи и препоръки

Липсата на актуална стратегия за развитие на Горската промишленост в България и Закон за насърчаване на иновациите, са определящи за стимулирането, измерването и оценката на иновационната активност на предприятията. Същевременно, се наблюдава намаление на броя на предприятията и техните приходи, ниска степен на интернационализация и слаба иновационна дейност на дървообработващите и мебелни предприятия за периода 2008-2012 г.

Представената съвременна методика, използвана в ЕС, е предпоставка за определяне на видовете иновации, възможностите за финансиране на иновационна дейност и идентифициране на бариерите пред осъществяването ѝ. Особено актуални за предприятията от Горската промишленост, са връзката между стратегическите цели на иновациите и пречките за тяхното

осъществяване, и определяне на конкурентоспособността на иновациите чрез закрилата им като индустриална собственост.

Проучването на конкурентоспособността на иновациите на мебелните предприятия в България показва незадоволителни нива на патентна активност и липса на закрила на индустриалната собственост чрез други форми. Резултатите сочат, че предприятията с най-високи иновационни резултати работят активно по проекти от различен вид и са осъществявали повече иновационни дейности като част от договор за обществена поръчка.

Използвана литература

- БКДМП. (2013). Анализ на актуалните тематични направления в развитието на човешките ресурси за МСП от сектор мебелно производство. 176 с.
- Попова, Р. (2013). Иновации в мебелния сектор. Изд. Интел Ентранс.
- Министерство на земеделието и храните. (2013). Национална стратегия за развитие на горския сектор в Република България за периода 2013-2020.
- Фондация ПИК. (2008). Иновациите – европейски, национални и регионални политики. С., с. 373-375.
- Oslo Manual. (2005). Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat.
- Hollanders, H., Lewney, R., Tijssen, R., Tarantola, S., Leon, L. (2012). Regional Innovation Scoreboard. Methodology report of European Commission.
- www.bpo.bg
- www.eurostat.com
- www.nsi.bg
- www.oecd.org
- www.timberchamber.bg

КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ В СТРУКТУРАТА И ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА КОРПОРАТИВНИТЕ БОРДОВЕ

Пламен Д. Чипев¹

Въведение

Един от най-мощните инструменти за мониторинг на всички въпроси на корпоративното управление, в т. ч. и на проблемите на корпоративните бордове са теренните проучвания. Настоящият анализ е базиран на база данни, получена в резултат от социологическата анкета извършена върху 152, от предварително генерираната съвкупност от 400, фирми, листвани на борсата публични компании. От тях допълнително бяха селектирани 131, които отговарят в най-голяма степен на критерия за принадлежност към индустриалните сектори на националната икономика. Теренното изследване е завършено в началото на годината.

Конкретната методика на изследване на бордовете е разработена за настоящето изследване, но отразява и опита на автора като експерт на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие в периода на изготвяне на Бялата книга по корпоративно управление на страните от нашия регион. Това включва хипотези заложили в подбора на въпросите за стандартизираното интервю и логиката на съставяне на съответната част от въпросника. Апробирана е в предишни изследвания, чиито резултати се ползват в някои случаи като база за сравнение.

Като произход мнозинството фирми (53.44%), включени в изследването, са основани в периода на пазарния преход (1989-2000 г.), а останалите, почти поравно, в периодите преди и след него. Над 50% са частно-основани, а другите – 46.3% са били обект на приватизация, като от тях чрез масова приватизация са прехвърлени 57.38%; 22.95% чрез касови техники и чрез РМД (работническо-мениджърско дружество) – още 16.39. Цялостният поглед показва добре балансиран подход при формирането на обекта на изследване.

¹ Пламен Д. Чипев е проф. д-р в Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ и Институт за икономически изследвания при БАН.

Най-интересен е, разбира се, разрезът на извадката по **структура на собствеността**. По тип, преобладаващата форма на собственост (98.5% от фирмите, взели участие в изследването) е частна. Останалите са с преобладаваща държавна собственост; като приблизително 10% (13 случая) от всички са **филиали на чуждестранни компании** (въпрос 1.10 от анкетата).

Делът на фирмите контролирани от чужди компании от една страна потвърждава резултати от предишни изследвания (Чипев, 2008) посочващи около 12%, от друга е тревожен защото бележи по-скоро застой отколкото развитие; разбира се не бива да се забравя и негативното действие на кризата.

Разпределението на компаниите по форма на собственост (*въпрос 1.6*) е очакваното – огромно преобладаване на частните компании само две се определят като държавни

Особеност на собствеността в българските компании е нейната висока концентрация (вж. Tchirev, 2001). Това тръгва от масовата приватизация, при която, къде в резултат на неудачно заложен модел, къде – на грубо налагане на корпоративни интереси, бе допуснато да се заобиколи *регулативната забрана* за приватизиране в едни ръце на дялове по-големи от 33% от активите на която и да е компания от списъка за масова приватизация.

Разбира се това таргетно ниво едва ли би било панацея на проблема за структурата на собствеността. Необходимо е да се види тя, много по детайлно, за да се правят изводи за контрола в тези фирми – понякога дори нива от 33% собственост в едни ръце за една компания не са достатъчни за да я определим като диверсифицирана; в литературата се съобщава за реално възможен контролиращ блок, дори и при 17% размер на лидиращия блок, и затова не рядко се застъпват становища за снижаване на прага за контрол – на 20 и дори 10% (Scott (1986). Предвид особеностите на българското развитие, нивата и темповете на развитие в настоящето изследване е използвана граница от една трета за размера на водещия холдинг² при дефиниране на диверсифицираната собственост.

Стандарти поставени на мониторинг в изследването

След 1999 г., когато в отговор на финансовите кризи в Далечния Изток и Русия, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) формулира своите *Принципи за корпоративно управление (Принципите)* и създаде Глобалния форум за корпоративно управление (Форумът), заедно със Световната банка, в рамките на Международната финансова корпорация (IFC), започна мощна вълна от усилия за създаване и подобряване на **общоприети принципи и стандарти** при формиране на механизмите за корпоративно управление. Процесът се реализира не само в нововъзникващите, но и в

² В смисъл на пакет акции държани или агрегирани от един акционер или в едни гласуващ блок.

утвърдените световни пазари. Основните инструменти на усилията на ОИСП бяха поредици от Кръгли маси, посветени на проблемите на различни региони, вкл. за югоизточна Европа, на който беше представена и България.

В САЩ най-силен отзвук получи актът Sarbanes-Oxley (*Sarbox или SOX*) от 2002 г., наречен така по имената на щатски парламентаристи, които го прокараха съответно в Сената и Конгреса. Великобритания, чийто опит отпреди кризата (докладите Cadbury 1992, Greenbury 1995 и др.), утвърди съответните стандарти през 2003 г. и следващите години. Германия, кодифицира усилията под формата на новосъздаден *кодекс за корпоративно управление*; подходът бързо е подхванат от останалите европейски страни и в кратък срок почти всички създадоха свои кодове; нашият датира от 2007 г.

Няколко са групите от стандарти, които се промотират и монитират най-активно в посочения период и затова и нашето изследване се спря върху тяхното прилагане от българските фирми. По-долу ги представям в доста сбита форма.

Стандарти относно отговорностите на борда спрямо корпорацията

Този стандарт очертава *фидуциарните* задължения на борда, разбирани като действия на напълно информиран субект, с добра воля и грижа на добър и благоразумен стопанин. Членовете на бордове следва да действат на основата на пълна информираност и добра воля, с необходимата грижа и в интерес на компанията и нейните акционери (OECD, 2004). Това изискване включва в своите рамки два елемента: за добра грижа и за лоялност, и подчинява действията на борда на интереса на акционерите. Макар да е спомената и фирмата, като обект на лоялност, *Принципите* изрично подчертават, че интерпретацията на стандарта не бива да допуска „окопаване“ (т.е. срастване) на борда с фирмата.

Стандарти осигуряващи равноправно третиране на акционерите от бордовете

Друг много важен стандарт на ОИСП е изискването борда да третира всички акционери справедливо, дори решенията му да повлияват различните акционерни групи по различен начин. Текстът вмениява на борда да действа, като едно цяло в интерес на всички акционери, а не като сбор от индивиди, които представят различни конституиращи интереси. Принципът има особено значение в случаите, където *контролиращи акционери* са в състояние да изберат на практика *всички* борд-членове.

Стандарти за етичност на корпоративните бордове

Непрекъснатото разширяване на полето на влияние на съвременната корпорация от социална и икономическа гледна точка е в основата на издигане на

принцип, който подчертава необходимостта от налагане на високи етични стандарти не само за борда, но и за мениджмънта и предлага дори изработване на специален *етичен кодекс*. Последният би трябвало да отчита интересите и на другите заинтересовани лица от дейността на фирмата (OECD, 2004).

Стандарти и добри практики относно функциите на корпоративните бордове

Няколко принципа се грижат за оформянето на основните функции, вменени на борда (OECD 2004). Те обхващат – надзор над жизнените функции на корпорацията – стратегия, главни цели, планове и рискова политика (специално подчертана в светлината на последната криза); мониторинг на отговорността на мениджмънта във фирмата. Предлага се дори въвеждане на самооценка за резултатността на бордовете или на оценка за индивидуалната ефективност на техните членове, председатели или ГИД; мониторинг и управление на потенциалните конфликти на интереси на мениджмънта, членовете на бордове и акционерите, включващи злоупотреби с ресурси на фирмата и чрез трансакции със свързани лица.

В *Принципите* се предлага на вътрешният контрол да обеме посочения кръг от функции и да се обособи вътрешен одитор притежаващ директен достъп до борда осигуряване на коректност на системите за счетоводна и финансова отчетност, включваща независим одит и подходящ контрол.

Специално значение се отделя на управлението на риска и създаването на процедури промотиращи спазването на закони, регулации и стандарти, вкл. такива които криминализират подкупите, като ОИСП Конвенцията срещу подкупите.

Надзорът над процеса по обявяване на информация и комуникация осигурява прозрачна процедура за номиниране и избор на членове на корпоративните бордове, избор, заплащане, монитиране и замяна на ключови фигури от мениджмънта. Последната функция предписва на бордовете обвързването на дългосрочните интереси на компанията с възнаграждението на ключовите мениджъри и самите бордове. Така ОИСП предлага да се наложат добри практики за обявяване на политиката по възнагражденията за върховното ръководство, на обвързването им с *представянето* на фирмата, и дори на условия за онази делова дейност на борд-членовете, която излиза извън функциите им в борда, като напр. консултинг, притежание и търговия с акции на собствената фирма, или получаването и използването на *опции* за фирмени акции. Не на последно място се препоръчва всички въпроси по селекцията и възнаграждението на борд-членовете да се поверят на специална комисия състояща се изключително или предимно от *независими* директори.

Стандарти и практики относно независимостта на бордовете

Бордът трябва да е в състояние да изгражда обективни, независими преценки (решения) за делата на корпорацията (OECD, 2004); на първо място по отношение на композицията и структурата на бордовете. Добрите практики в това отношение предполагат включването на достатъчен брой независими членове, като броя им варира за различните страни. Някои практики включват също така и принципното разделяне на функциите на *Председател на борда* и *Главен изпълнителен директор* на компанията; в практиката на Великобритания принципът е лансиран с *Доклада Хиггс* от 2003 г. (Higgs, 2003).

Това разделяне се определя, като добра практика доколкото то помага за достигане на баланс на силите, увеличава отговорността и подобрява капацитета на борда за независими от мениджмънта решения. Предвид високата чувствителност към проблема, се лансират практики при които съвместяването на постове се запазва, но се избира *водец* директор от независимите, който помага на Председателя на борда, а в някои случаи се лансира идеята и за Корпоративен секретар. Добрите стандарти включват също възможност за преразглеждане на съществуващите в някои страни традиции *Председателят на Управителния съвет* да приема поста *Председател на надзорния*, след пенсионирането си.

Понятието за независимост също не е фиксирано твърдо и варира в различните страни – принципно се предполага – директори, които не получават други облаги от корпорацията освен възнаграждение за тяхното служене в борда. В някои случаи възможността акционерите да служат в борда не се препятства, докато добрите практики поставят другаде, правни или само-наложени регулации, изискващи независимост от доминиращите акционери. Добрите практики допускат доста строго дефиниране на критериите за „независимост“, по-често негативно – кое пречи някому да е независим, но също и позитивно, кое качество е необходимо за да се приеме определен кандидат за независим. Независимо колко подробно е дефинирането, винаги е важно то да е точно и ясно определено в съответната регулираща база.

Формиране на специализирани комисии към бордовете

Добрите корпоративни практики изискват участието на независими борд-членове при осъществяване на тези функции, които носят висок потенциал за възникване на *конфликт на интереси*: финансовото и нефинансово отчитане, надзорът над транзакциите със свързани лица, номинациите на висши кадри в корпорацията и възнагражденията на борда.

Принципите на корпоративно управление насърчават образуването на специални комисии в сферите на потенциални конфликти на интереси. Когато такива комисии са създадени, добрата практика изисква изрично формулиране на процедури, отговорности и висока прозрачност при дейността им.

Отговорно служене на борд-членовете и усъвършенстване на тяхната квалификация

В последно време, добрите корпоративни практики започват да включват все повече изисквания осигуряващи ефективно ангажиране на членовете на бордовете с техните отговорности. Тези стандарти могат да включват, или не, ограничения за заемане на позиции в няколко брода, но при всички случаи е необходимо да осигуряват доверие в очите на акционерите. Това доверие в някои практики се поддържа чрез публичност на информацията за посещаемост на заседанията от индивидуалните директори, за тяхната допълнителна ангажираност и пр.

Специално внимание отделят съвременните практики за подобряване на качеството на бордовете, като подобряват квалификацията на техните членове, чрез специализации по специални юридически, икономически и пр. проблеми свързани с бизнеса на корпорацията. Тази практика би могла да бъде основана на самооценка продиктувана от специфичните нужди на фирмата.

Стандарти относно информацията с която разполагат бордовете на информацията с която разполагат бордовете

За да изпълняват своите отговорности, борд-членовете трябва да разполагат с достъп до акуратна, релевантна и навременна информация (OECD, 2004). Този принцип е призван да осигури равнопоставеност и симетричност в информацията предоставяна на *неизпълнителните* директори в корпорацията. За целта някои практики предполагат достъп на тези директори до вътрешния одитор, корпоративния секретар или обръщане към външна експертиза по тяхно усмотрение, за сметка на корпорацията.

Основни резултати от изследването

Бордовете демонстрират ясно и силно доминиране на *едностепенните структури* (88.2%) – това е тенденция констатирана още в предишни изследвания (Чипев, 2012), които показваха цифри близо до и над 80% дял на едностепенната структура на управление. По-високия дял тук се дължи на подборката при, която финансовите фирми не бяха предпочитани и заедно с тяхното отсъствие намали броя на двустепенните структури. Поради ред причини, в индустриалния сектор е предпочитан едностепенния борд, като не на последно място е и цената за неговото поддържане. Данните са представени на табл. 1.

Като среден размер, *Съветите на директорите (СД)* показват 3.55 (преобладаващ брой 3) – число много близо до мин. брой членове допустими за едни борд, макар и да има случаи при които стига и до осем души, както изследването показва. Тази констатация показва капсулиране на борда върху базисното поддържане на фирмата и не му позволява да се заеме подобаващо с

предизвикателствата на новото корпоративно управление.

Таблица 1

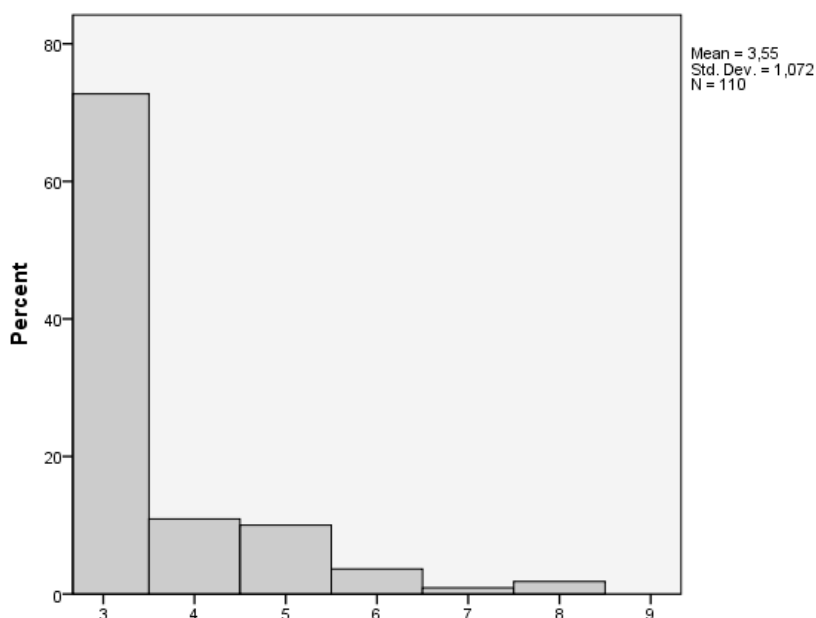
Структура по степени на управление

Степени	Честота	%	% (вал.)
1	112	85.5	88.2
2	15	11.5	11.8
общо вал.	127	96.9	100.0
липсващи	4	3.1	
Общо	131	100.0	

Източник: собствени изчисления по данните от изследването.

Фигура 1

Съвет на директорите (структура по брой на членовете)



Източник: собствени изчисления по данните от изследването.

Предишните изследвания показаха, че при едно-степенните фирми, 54.10%, от всички СД се състоят от 3 члена, а други 33% са 5-членни (Чипев, 2012). Текущото изследване показва силно увеличение на най-малките и съкращаване на останалите, което би могло да се приеме освен като потвърждение на споменатата вече тенденция и като отражение на кризата.

При фирмите с двустепенна организация има също тотална доминиране на тези с трима члена (над 80%) и равномерно разпределение на фирмите с по-големи бордове. И тук наблюдаваме засилваща се тенденция за съкращаване

на размера на бордовете. [Сравнени с резултатите от предишен мониторинг (данни 2007 г.), тричленните бордове бяха почти наполовина по-малко – 38.46%, като имаше и почти толкова с по-голям брой (Чипев, 2012.)]

Независимостта на българските корпоративни бордове е ключов въпрос, чието решение предопределя в голяма степен функционирането на системата за корпоративен контрол. В много голяма степен има значение начинът по който се дефинира независимостта на даден борд. Тук е използвана комплексната дефиниция от българския закон (ЗППЦК, 2000; Чл. 116а.(2), съгласно който независимите лица не трябва да се характеризират по някой от следните признаци: 1. служител в публичното дружество; 2. акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица най-малко 25% от гласовете в общото събрание или е свързано с дружеството лице; 3. лице, което е в трайни търговски отношения с публичното дружество; 4. член на управителен или контролен орган, 5.прокурист или служител на търговско дружество или друго юридическо лице по т. 2 и 3; 6. свързано лице с друг член на управителен или контролен орган на публичното дружество.

Таблица 2 отразява резултатите от изследването.

Таблица 2

Независимите членове в СД (% , групирани)

	Честота	%
до 1/3	15	13.6
1/3 до 1/2	28	25.5
над 1/2	35	31.8
Total	78	70.9
Липсващи	32	29.1
Общо	110	100.0

Източник: собствени изчисления по данните от изследването.

Нашите данни показаха, че имаме поне една трета независими членове в около 80% от валидните фирми за *съветите на директорите* (т.е. едно-степенните фирми), което е висок резултат. Като се има предвид, че неотговорилите фирми са сравнително много, може да се очаква, че реалното положение се движи някъде около 70% процентов дял. Това е консистентно с резултатите от друго наше изследване (Чипев, 2012), които дадоха около 60%, тъй като показва, че фирмите в които по някаква причина има несъответствие с изискването силно са намалели. Силно ограничения брой на монитирани случаи на *Надзорни съвети НС* е причина да се въздържим от по-сериозни обобщения, споменавайки само, че те също спазват предписанията на закона и определено поддържат необходимата структура на независимите членове на борда. Сравнени с предишни изследвания (60.3% за СД, 50% за НС) (Чипев, 2012) – тези резултати показват, че повишаването на дела на независимите членове в наблюдаваните бордове е израз и на цялостния процес на увеличаване на прозрачността и публичността на фирмите им.

Отговорите които ни дават фирмите за **съвпадането** (по-точно несъвпадането)

на лицата, които изпълняват функциите на Председател на борд и Главен изпълнителен директор (Chief Executive Officer) показват приблизително равно разпределяне в съветите на директорите.

Таблица 3

Съвмествяване функциите на Председател на борда и Главен изпълнителен директор (ГИД)

	Честота	% (валидни)
Да	64	50.8
Не	62	49.2
Общо	126	100.0
Липсващи	5	

Източник: собствени изчисления по данните от изследването.

Тази мярка се разглежда като гаранция за по-доброто представяне на външните директори в борда, което означава, по принцип, възможност на изпълнителните директори да се дистанцират от преките представители на акционерите и обратното гарантира известна свобода на решенията на Председателите на СД (УС), от оперативното състояние на фирмата във всеки един момент. [В ретроспекция това показва известно намаление от предишно изследване в което констатирахме несъвпадане в почти 65% от всички случаи.]

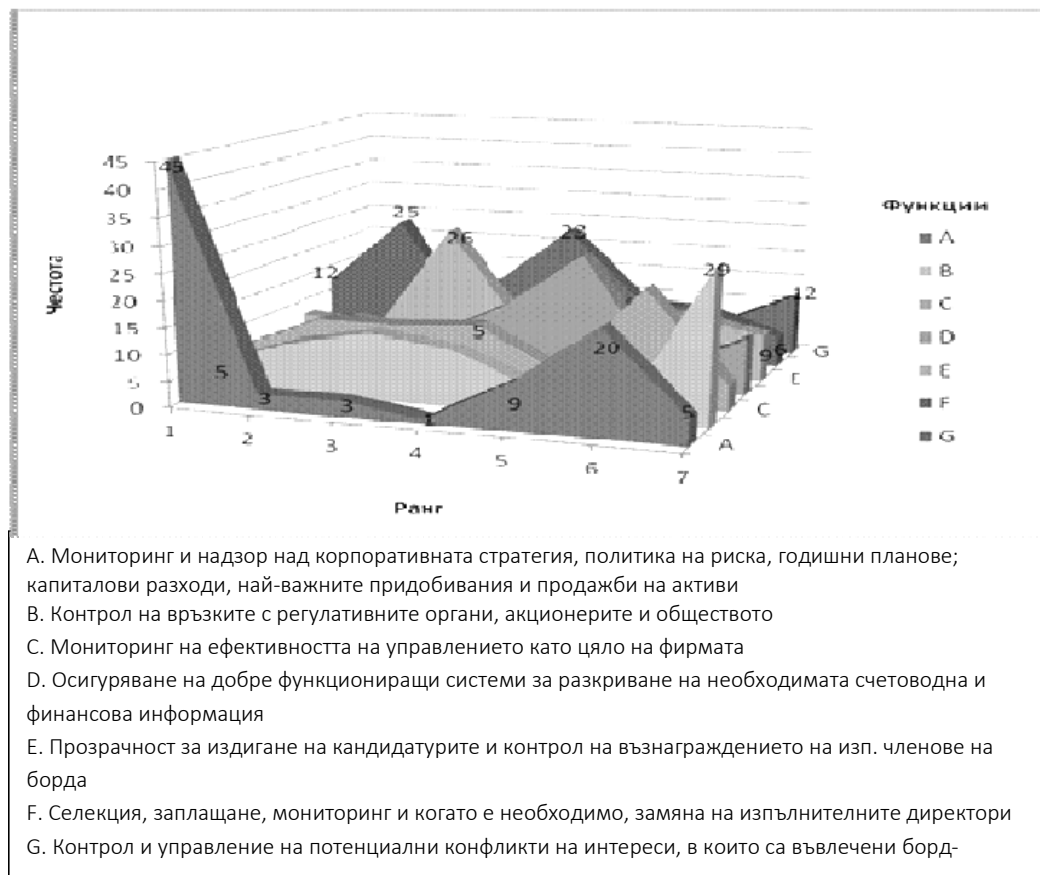
Функциите, които **изпълнява** един **борд** са разнообразни и зависят от преценката на конкретната фирма. Въпреки че, всички големи публични фирми са изправени пред еднотипни проблеми, начините, по които те ги решават, далеч не са така стандартизирани. Нещо повече, тези функции по самия си характер не подлежат на такова стандартизиране и регулиране. В същото време, те са много показателни – наред с най-широко разпространените, като онези свързани със стратегическото планиране, с наблюдаване на функционалността на мениджмънта и пр. има и такива, които се развиват под въздействие на съвременните световни практики за добро корпоративно управление и контрол. Появата и засилването на такива функции, които не се покриват само с управлението и контрола в дадена фирма, разбирали в техния оперативен смисъл е особено важно. То отразява възможността борда да се откъсне от чисто мениджърската страна и да придобие онези характеристики, които биха осигурили повече или по-малко, едно функциониране, действено равноправно и еднакво атрактивно за всички инвеститори в съвременната корпорация.

Резултатите показват как респондентите ранжират значимостта на изпълняваните от борда функции, в зависимост от времето отделяно за тях (фиг. 2).

Функциите са подбрани съгласно методиката на ОИСР (OECD, 2004). Избраната логика на подредба на функциите (от А към G), веднага ни показва едно интересно разпределение на значимостта на функциите според нашите респонденти. Наред с категоричното лидерство на най-старата и най-важна отговорност на всяко топ-корпоративно ръководство, нейното стратегическо

развитие, имаме засилен интерес към собствено „гуверньорски“ проблеми като по-внимателно вглеждане в това кой, и как се избира в ръководните органи, как се формира неговото възнаграждение и дори, малко изненадващо, възможното наличие на конфликти на интереси.

Фигура 2
Ранжиране на функциите на български корпоративни бордове (по значимост)



Един от важните пътища за развитие пред КУ е обогатяване и специализиране на дейността им чрез създаване на специални помощни органи. Продължително време у нас те се наричаха *комисии* към корпоративните бордове или само комисии, включително и в наши предишни изследвания. Напоследък обаче, очевидно под натиск от англосаксонската употреба, където те се наричат *committees* и по нашите ширини започнаха да ги наричат комитети, главно в релевантни законови и подзаконови актове. Така още веднъж вездесъщия чиновник, предрешава съдбата на даден теоретичен или практически проблем.

По-такъв начин, комитетите се превръщат във важен инструмент за внедряване на най-добрите практики за КУ от европейския съюз в България. Тяхното

въвеждане не е ново нито за ЕС, нито за българските практики. Новото е, че с прилагане на препоръките на ОИСП, процесът става по-организиран и, да се надяваме по-решителен. Резултатите са представени в табл. 4.

Таблица 4

Създаване на комитети в наблюдаваните бордове

	Брой	% от вал. за съответната комисия	% регл. от тях
Одит	56	53.3	80.4
Възнаграждение	28	26.9	60.7
Селекция	18	17.6	66.7
Стратег. план.	16	14.8	50.0
Общо	118	26.9	
Няма комисии	26	19.8	

Източник: собствени изчисления по данните от изследването.

С голямо мнозинство (над 53%) водят бордовете, отговорили положително за прилагането на комитети за одит. Числото бележи ръст, и това е разбираемо – тези комитети са посочени в ЗНФО. Теса свързани с една рутинна и наложителна, от правна гледна точка, операция, а именно – контрол над избора и дейността на одитора, който да завери годишния отчетен доклад за ОСАД, но са определена крачка напред в развитието на КУ.

Втори по разпространение са комитетите по възнагражденията, (в предишното засяхме само един случай) което иде да потвърди основателното място на тази практика в дейността на съвременните бордове. Съществено повишаване показват и комитетите селекция, (който практически отсъстваше преди) и комитета за стратегическо планиране. Особено важно е да се подчертая първия от тях защото това е най-добрата гаранция, прилагана засега някъде по света, за обективизация на процеса на избор на бизнес ръководители, и най-мощната спирачка срещу корупционните практики в изследваното поле. Ролята на комитета за стратегическо планиране е значително по ограничена в областта на добрите практики по КУ, но също спомага за повишаване на прозрачността и предвидимостта на фирмата.

Обобщения и заключителни бележки

Мониторингът на прилаганите стандарти и практики от избраните български корпоративни бордове показва няколко важни особености. В своята цялост моделът следван от анализирания бордове използва световно-утвърдени практики и стандарти, които осигуряват максимално добро и прозрачно корпоративно управление към днешна дата. Отделните показатели и наблюдавани характеристики разбира се варират силно, като в едни случаи се придържат по-близо, а в други са по-дистантни, но е очевиден стремежът да се приспособим към добре приети в развитите икономики механизми на действие.

Българският модел за КУ заимства и от двете световно утвърдени системи в

специфично съотношение със силно преобладаване на американската, но и със застъпване на немската и в това отношение продължава традицията от предишното ни изследване, което фиксира състоянието към периода на присъединяване в ЕС. Липсата на ясен разграничителен принцип, за избор продължава действието си. А заедно с това и действието на съответните рискове – т. нар. предпочитанията към едностепенната в условията на България заради по-ниските ѝ разходи, поставя въпроси относно пределната независимост на изпълнителните директори.

В размерно отношение българските бордове, вероятно отново по съображения за снижени разходи, са близо до долната позволена граница. Това винаги е една тъжна констатация, защото показва капсулиране на борда върху базисното поддържане на фирмата и не му позволява да се заеме подобаващо с предизвикателствата на новото корпоративно управление. Това винаги е една тъжна констатация, защото показва капсулиране на борда върху базисното поддържане на фирмата и не му позволява да се заеме подобаващо с предизвикателствата на новото корпоративно управление.

Независимостта на наблюдаваните в изследването бордове е добре дефинирана и защитена чрез световните стандарти, които са добре уловени в съответните регулиращи документи. Изследването ни показва, добри нива на представеност и в двата типа бордове, като данните сочат не само към приемственост, но и към подобряване с предишния период, като фирмите в които по някаква причина има несъответствие с изискването силно са намалели. Важно е, да се подчертае, и наличието на фирми, в които броя на независимите е над изискваният от закона. Частично това се дължи на малкия среден размер на бордовете, тъй като при борд от трима души влиянието дори на един нов независим член лесно може да се надцени, но от друга страна има тенденция в развитите икономики (а те влияят у нас чрез поделенията си) този дял да се увеличава.

Наблюдението върху несъвпадането на функциите на Председател на борда и Главен изпълнителен директор е също резултат на прилагане на най-добри практики от развитите икономики. Резултатите, който ни дават фирмите за съвпадането (по-точно несъвпадането) на лицата, които изпълняват функциите показват приблизително равно разпределяне в съветите на директорите. В ретроспекция това показва известно намаление от предишното наблюдение.

Възникването на конфликтите на интереси у нас, е основано на европейска директива и добре дефинира широк кръг от случаи на конфликт в съответна нормативна уредба, като се изисква съответното оповестяване, обикновено пред съответния корпоративен борд или ОСАД и се прилагат някакви процедури за решаването им. Изследването показва намаляване, макар и не много бързо, на фирмите, които недооценяват значимостта на проблема и нарастваща отговорност при третирането му. В същото време не бива да пропускаме сравнително стагнирания дял на тези, които активно се заемат с решаването му, което в крайна сметка остава още да се желае в тази посока.

Функциите, които българските бордове изпълняват, и по-точно значимостта, която те им отреждат, са изключително показателни за доброто КУ. Стандартите, които световната практика познава изискват да се наблюдават наред с най-широко разпространените – свързаните със стратегическото планиране, с наблюдаване на функционалността на мениджмънта и пр., също и другите, които се развиват под въздействие на съвременните световни практики за добро корпоративно управление и контрол. Появата и засилването на такива функции, които не се покриват само с управлението и контрола в дадена фирма, разбирани в техния оперативен смисъл е особено важно. То отразява възможността борда да се откъсне от чисто мениджърската страна и да придобие онези характеристики, които биха осигурили повече или по-малко, едно функциониране, действено равноправно и еднакво атрактивно за всички инвеститори в съвременната корпорация.

Изследването показва, значително развитие на процеса в положителна посока – изкачване в подредбата на някои от най-важните функции индикиращи подобро КУ, като селекция на изпълнителните директори (втори ранг); прозрачност за кандидатурите и възнаграждението на изп. членове на борда (3-ти). Дори управлението на конфликтите на интереси, което трайно беше залепнало на дъното в предишното изследване показва съществено покачване до четвърти ранг. Оценката на тези характеристики не може да бъде друга освен положителна, защото показва увеличена тежест на проблемите на доброто КУ без да се пренебрегват традиционните функции на корпоративните бордове.

Скорошното развитие на процесите показва затвърждаване и развиване практиката българските бордове да създават свои специализирани подструктури за решаване на определени въпроси. Също като при функциите и тук са налице положителни тенденции, както с абсолютния брой на тези комитети, така и с диверсификацията им и не на последно място със увеличения среден брой комитети на един борд.

Що се отнася до промените при наблюдението върху добрите практика при селекция и компенсация на корпоративните бордове, там резултатите са смесени. От една страна имаме подобрене, доколкото при повече бордове се търси връзка с резултатността на фирмата, но от друга като че ли привързаността към традиционните парични форми и при това във класически вид на основно възнаграждение се запазва. Сnižава се диференциацията между изпълнително и неизпълнителни директори, но все още е налице сериозен марж, както и фирми, които не проявяват интерес да преодолеят съществуващата дискриминация към неизпълнителните директори.

Детайлно проучване на стандартите и добрите практики на българските корпоративни бордове разкри състоянието, развитието и утвърждаването на практики в нашите публични фирми вървящи към по-отговорно за своите акционери и обществото корпоративно управление, към по-прозрачни и по-съобразени със съвременните практики в развитите пазарни икономики. В същото време, трябва да признаем, че все още този процес не е завършен, и има още какво да се желае в тази посока.

Използвана литература

- Higgs Review. (2003). Review of the role and effectiveness of non-executive directors (or the "Higgs review"). Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform. London.
- OECD. (2004). Principles for corporate governance. Paris: OECD.
- ROSC. (2008). Report on Observance of Standards and Codes: Bulgaria. World Bank.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). A Survey of Corporate Governance. – The Journal of Finance, 52(2), p. 737-778.
- Димитров, М., Керемидчиев, С., Чипев, П., Бакърджиева, Р., Даскалов, В., Иванова, Н. (2014). Корпоративно управление за XXI век. Утвърждаване на стандарти за добро корпоративно управление в България. ИК "ГорексПрес", 405 с.
- ЗНО. (2001). Закона за независим финансов одит. (обн. ДВ, бр.101 от 23 ноември 2001 г.).
- ЗППЦК. (2000). Закон за публичното предлагане на ценни книжа. (в сила от 31.01.2000). Р. България.
- ЗПЗФИ. (2007). Закон срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти Р. България.
- НKKY. (2007). Националният кодекс за корпоративно управление. (в сила от 17.10.2007), Р. София.
- Чипев, Пл. Д. (2012). Предизвикателства пред корпоративното управление в България: принципи и добри практики, проблеми и решения, ресурси. С.: CRC, 156 с.
- Чипев, П. (2008). Усъвършенстване на функциите и ролята на корпоративните бордове в България. – Научни трудове, N 4. Пл.: ЕКИУ, с. 83-111.

ПРИНЦИПИ ЗА РАБОТА СЪС ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ В СТАНДАРТИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Спартак Керемидчиев¹

През 1999 г. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) публикува първото издание на Принципи за корпоративно управление (OECD, 1999). През 2004 г. след направен преглед, промени и редакция, ОИСР разпространи второ издание на Принципите (OECD, 2004). През следващата година ОИСР направи специална публикация на Принципите, които се отнасят за държавните предприятия (OECD, 2005). През 2014 г. ОИСР обяви поредния преглед на Принципите заедно с очакването си, че през 2015 г. ще бъде публикувана нова редакция на тези принципи. Принципите на ОИСР имат водещо значение при формулиране на съответни принципи за корпоративно управление на национално и фирмено равнище.

Принципите за работа със заинтересованите страни са едни от динамично развиващите се категории в тях. През 1999 г. такива принципи могат да се открият на различни места в публикацията на ОИСР. През 2004 г. те вече формират самостоятелна част, наречена: „Роля на заинтересованите страни в корпоративното управление“ (вж. табл. 1). Наред с това е направена сериозна редакция и допълнение на тези принципи, в сравнение с първото им издание. Във висока степен предложените принципи за заинтересованите страни на ОИСР са реципирани и в двете редакции на Националния кодекс за корпоративно управление от 2007 и 2012 г. (Национална комисия по корпоративно управление, 2007 и 2012), както и в кодексите за корпоративно управление на публичните дружества в страната.

¹ Спартак Керемидчиев е доц. д-р в Институт за икономически изследвания на БАН, e-mail: scg@mail.orbitel.bg.

Таблица 1

Принципи на ОИСР за заинтересованите страни от 1999 г. и 2004 г.

Принципи на ОИСР от 1999 г.	Принципи на ОИСР от 2004 г.
Ръководните органи следва да осигурят спазването на приложимия закон и да отчитат интересите на заинтересованите страни.	Правата на заинтересованите страни, които са законово регламентирани, трябва да бъдат спазвани.
В случаите, когато интересите на заинтересованите страни са защитени със закон, те следва да получат ефективна компенсация за нарушаване на техните права.	Когато правата на заинтересованите страни са защитени от закони, те трябва да имат възможност да получат равностойни компенсации при нарушаване на техните права.
При участие на заинтересованите страни в процеса на корпоративно управление, те трябва да имат достъп до съответната информация.	При участие на заинтересованите страни в процеса на корпоративно управление, те трябва да имат достъп до съответстваща и достъпна информация, получавана на периодична основа.
Корпоративното управление следва да позволи функционирането на механизъм, насърчаващ участието на заинтересованите страни.	Въвеждането на стимулиращи механизми за участие на персонала в корпоративното управление трябва да бъдат позволени.
Оповестяването следва да включва, без това да е ограничение следната съществена информация: ...Съществени въпроси относно служителите и други заинтересовани страни...	Заинтересованите страни трябва да могат да комуникират относно своите грижи, неправомерни или неетични практики със Съвета на директорите.
	Рамката на корпоративно управление трябва да бъде съпроводена с ефективни процедури по несъстоятелност и адекватна защита на правата на кредиторите.

Източник: Съставена от автора.

Таблица 2

Принципи на Националния кодекс за корпоративно управление от 2012 г.

Корпоративното управление осигурява ефективно взаимодействие със заинтересованите страни.
Добрата практика на корпоративно управление изисква съобразяване със заинтересованите страни в съответствие с принципите за прозрачност, отчетност и бизнес етика.
Препоръчително е в съответствие с тази политика корпоративните ръководства да изработят и конкретни правила за отчитане интересите на заинтересованите страни, които осигурят и тяхното привличане при решаване на определени, изискващи позицията им, въпроси.
Корпоративните ръководства поддържат ефективни връзки със заинтересованите страни.

Източник: Съставена от автора.

Въпреки тази положителна еволюция, принципите за работа със заинтересованите страни, по начина по които са представени, подлежат на сериозен критичен анализ най-малко поради следните причини:

- Отражават очевидни законодателни решения, които не ги правят атрактивни и мотивиращи. Например един от принципите за заинтересованите страни на ОИСР гласи: „Правата на заинтересованите страни, които са законово регламентирани, трябва да бъдат спазвани.“
- Звучат декларативно като например „Корпоративните ръководства поддържат ефективни връзки със заинтересованите страни“ (Национална комисия по корпоративно управление, 2012).

- Не отразяват новите парадигми за същността на корпорацията, както и на теорията на заинтересованите страни.
- Не съдържат решения за управление на конфликтите между заинтересованите страни.
- Пакетирани са под заглавието: „Роля на заинтересованите страни в корпоративното управление“, което не отговаря на съдържанието им. Поставеното заглавие разглежда подчинително участието на заинтересованите страни в корпоративното управление, които като че ли имат определена роля и могат да изпълняват някакви функции по изпълнение стратегията на корпорацията. Така се забравя, че заинтересованите страни са основните определители на стратегията на развитие на всяка корпорация.
- Не отразяват резултатите от емпирични проучвания, които разкриват интересите, поведението и конфликтите между заинтересованите страни, както и ползата им за развитие на корпорациите.

Посочените по-горе причини изискват провеждането на сериозен анализ на адекватността на принципите на развитието на теорията и добрите практики, за да могат да се преформулират принципите за работа със заинтересованите страни, по начин които да ги прави полезни за корпоративното управление на национални и фирмено равнище.

Понятието заинтересовани страни обхваща лице или група лица в и извън корпорацията, които: имат претенции към ресурсите, проектите, документите, продуктите на корпорацията; или са засегнати от резултатите от дейността на организацията; или от които корпорацията зависи. Съвременното разбиране на ролите на заинтересованите страни ги свежда до участието в успеха и създаването на богатство и наблюдение и въздействие върху изпълнителните ръководства.

Теорията за заинтересованите страни, чийто основи се полагат през 80-те години на 20 в. има дълбоки корени. Като нейни основни източници могат да се посочат новите разбирания за същността на корпорацията, мотивационните теории, теория на системите, стратегическо управление, теорията на индустриалните отношения, правни и политически теории, както и стопанската практика (за това по-подробно вж. Димитров, 2014). От теорията за заинтересованите страни могат да се изведат няколко постулата свързани с принципите за работа с тях. Става въпрос за разбирането, че предназначението на всяка корпорацията е да максимизира изгодата на акционерите при отчитане интересите на заинтересованите страни, разкриването на различните и най-често противоречиви интереси между заинтересованите страни и конфликтите, които следват от тях, както и идеите за преодоляване на тези конфликти (Димитров, 2014).

Като източник на емпирична информация за заинтересованите страни ще бъде

използвано наскоро приключило изследване, което е изпълнено в рамките на проект: Утвърждаване на стандарти за добро корпоративно управление в българската индустрия, финансиран от ДФ „Научни изследвания“, осъществен от екип на ИИИ на БАН (Димитров, 2014). В него на база на социологическа информация, получена от интервюта с мениджъри на български публични и непублични компании, проведени през 2010-2011 и 2012-2013 г. В обхвата на първото изследване попадат 120 акционерни дружества, от които 92 – публични, а 28 – непублични. При второто изследване е получена информация от 131 акционерни дружества, от които 40 са публични, а 91 – непублични.

От тези изследвания могат да се изведат основните интереси на заинтересованите страни, както и динамиката им, която се появява във времето. Тези интереси са следните:

- Мениджъри – високо заплащане – 69-67%²;
- Персонал – високо заплащане – 74-75%;
- Синдикати – подобряване условията на труд – 57-35%;
- Клиенти – приемливи цени – 53-59%;
- Доставчици – навременни плащания – 50-43%;
- Общината – откриване на нови раб. места – 69-58%;
- Банки – редовно обслужване на задълженията – 60-55%;
- Акционери – получаване на високи дивиденди – 42-18% и висока цена на акциите – 31-47%.

С изключение на акционерите, всички други групи заинтересовани страни имат един изявен интерес през изследвания период. Този интерес е специфичен за съответната група и не съвпада с интересите на другите групи. При липса на такова несъответствие се създават конфликти между заинтересованите страни, които трябва да се решават от корпоративното управление. Изведеният основен интерес на заинтересованите страни е сравнително постоянна величина, въпреки кризисното време. Най-динамични промени се забелязват в интересите синдикатите и акционерите, които могат да се обяснят с икономическата криза.

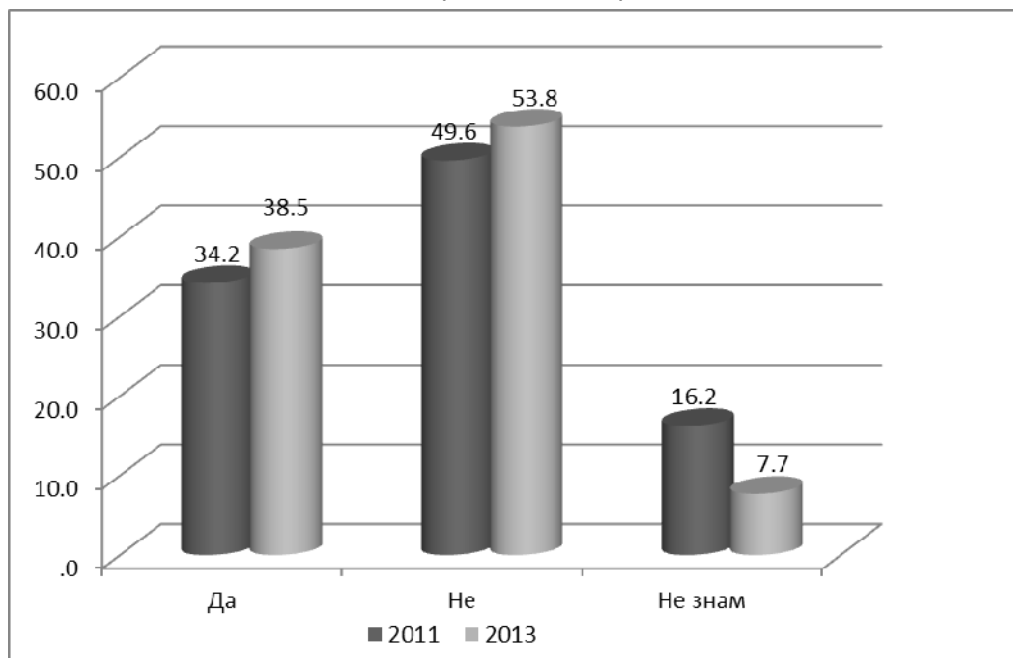
За решаване на конфликтите между заинтересованите страни се използват писани правила. Според получените отговори такива правила съществуват при 34.2 и 38.5% от изследваните дружества, съответно през 2011 и 2013 г. (вж. фиг. 1). В повечето от половината предприятия такива правила не съществуват.

² Първото число показва данните от изследването през 2010-2011 г., а второто – от изследването през 2012-2013 г.

Интересното при това разпределение на отговорите е, че едновременно се увеличават отговорите на двете алтернативи. Това се получава за сметка на рязко намаляване на незнаещите мениджъри между двете изследвания. Очевидно, разработването на такива правила би била перспективна област, чрез която могат да се намалят последиците от възникване на конфликтни между заинтересованите страни.

Фигура 1

Наличие на писани правила за избягване на конфликт на интереси между заинтересованите страни

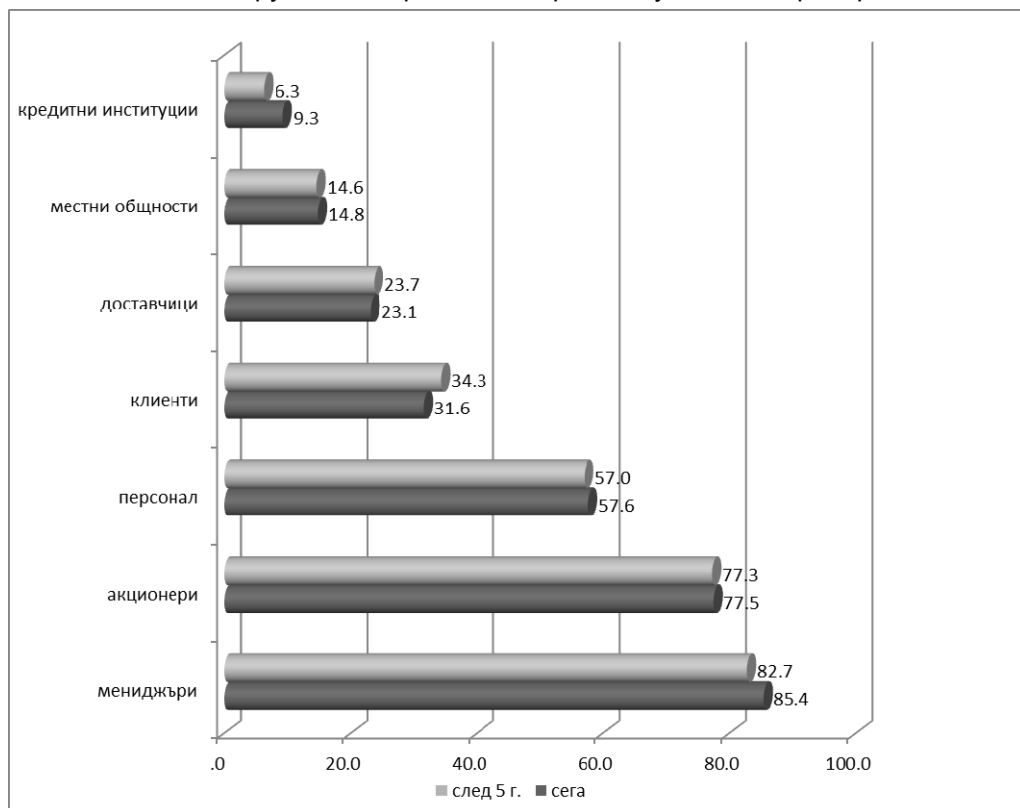


Източник: Собствени изчисления от базата данни от социологически изследвания, 2010-2011 г. и 2012-2013 г.

Друг интересен въпрос, поставен в изследванията, се отнася до преценката на значимостта на заинтересованите страни за успеха на предприятието в настоящето и след 5 години (вж. фиг. 2). В първите три групи като вай-значими страни попадат вътрешните заинтересовани страни като мениджърите, акционерите и персонала. След тях се нареждат представители на външните заинтересовани страни като клиентите, доставчиците, местните общности и кредитните институции. Смята се, че тези заинтересовани страни имат сравнително еднаква тежест в настоящето и след 5 години.

Фигура 2

Значимост на групи заинтересовани страни за успеха на предприятието



Забележка: Стойностите на графиката са образувани от сумата на отговорите на първите три избора на респондентите.

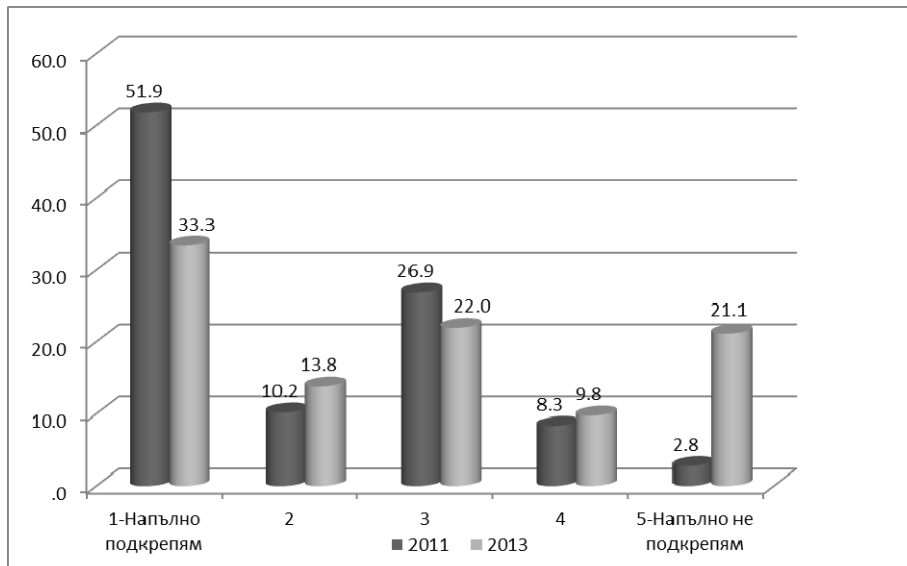
Източник: Собствени изчисления от базата данни от социологически изследвания, 2012-2013 г.

Отношението към участие на персонала като една от най-важните заинтересовани страни в собствеността, финансовите резултати и управлението на корпорациите като цяло е положително. Особено това е силно изразено през първото социологическо изследване (вж. фиг. 3). При него над 65% от мениджърите дават безусловната си подкрепа на такова участие. При второто изследване този дял спада на 47%. В хода на двете изследвания делът на негативно настроените спрямо участието на персонала нараства от 11% на над 30%. С около 5 процентни пункта спада делът на балансирите по този въпрос, които са избрали оценка от 3 в скалата с размерност от 1 до 5.

От съчетанието на изведената информация от литературните източници и емпиричната информация могат да се формулират следните основни принципи за работа със заинтересованите страни, като раздел озаглавен: „Работа със заинтересованите страни“ в изданията на ОИСП и НККУ (вж. табл. 3).

Фигура 3

Отношение към участие на персонала в собствеността, финансовите резултати и управлението на предприятията



Източник: Собствени изчисления от базата данни от социологически изследвания, 2010-2011 г. и 2012-2013 г.

Таблица 3

Принципи за работа със заинтересованите страни и аргументи за тях

Принцип	Аргументация
Основната задача на мениджърите е максимизация на изгодата на акционерите при отчитане интересите на заинтересованите страни.	Отразява модерното теоретично разбиране за същността на корпорацията
Мениджърите трябва да осъзнават потенциалните конфликти между тяхната собствената роля като заинтересованите страни и техните правни и морални отговорности към интересите на заинтересованите страни, както и да разглеждат такива конфликти чрез отворена комуникация, подходящи системи за отчет и стимулиране и където е нужно, да се допитват до трета страна.	В съответствие с теоретичното разбиране за управление на конфликти между заинтересованите страни. Отговаря на емпиричните изследвания, които показват наличието на различни иманентни интереси и конфликти между заинтересованите страни.
Корпоративните ръководства следва да разработят и прилагат правила за отчитане интересите на заинтересованите страни, които осигурят и тяхното участие при решаване на въпроси, които ги засягат.	Отразява принципа на участие на заинтересованите страни при решаване на въпроси, които ги засягат.
Създаването и използването на схеми и механизми за участие на персонала в собствеността, управлението и финансовите резултати трябва да бъде насърчавано от корпоративните ръководства.	Отчита постановката за значението на вътрешните заинтересовани страни за бъдещото развитие на корпорациите.
Корпоративните ръководства трябва да работят в сътрудничество с други обществени и частни организации, за да са сигурни, че рисковете и вредите, произтичащи от корпоративни дейности, са сведени до минимум и когато те не могат да бъдат избегнати, ще бъде осигурена подходяща компенсация.	Отговаря на принципа за сътрудничество за ограничаване на рисковете и вредите и за изпълнение на принципа: Замърсителят плаща.

Използвана литература

OECD. (2005). OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises.

OECD. (1999, 2004). Principles of Corporate Governance, Paris: OECD.

Димитров, М., Керемидчиев, Сп., и др. (2014). Корпоративно управление за XXI век. Усъвършенстване на стандартите за добро корпоративно управление. С.: Горекс Прес.

Национална комисия по корпоративно управление. (2012). Национален кодекс за корпоративно управление, С.

Национална комисия по корпоративно управление. (2007). Национален кодекс за корпоративно управление, С.

НАМАЛЯВАНЕ НА КОНФЛИКТИ „ПРИНЦИПАЛ – ПРИНЦИПАЛ“

Мирослав Неделчев¹

Корпоративното управление традиционно се разглежда чрез взаимоотношенията между акционери (принципал) и ръководители (агент). Според агентската теория акционерите са дисперсирани и споделят обща цел – увеличаване на тяхното благосъстояние. Ръководителите са професионалисти и притежават относително предимство от дисперсираната собственост, поради което техните интереси са насочени към получаване на собствена полза чрез опортюнистично поведение. Разминаването в техните интереси води до възникване на конфликти между тях.

Конфликтите „принципал – агент“ се намаляват чрез изравняване на интересите на акционери и ръководители:

- **вътрешни контролни механизми** (мониторинг от съвета на директорите и пакети за компенсирание на изпълнителните директори);
- **външни управленски механизми** (активен пазар на ръководители и заплахата от поглъщане).

Някои автори определят отделните механизми като заместващи се, като предимство се дава на вътрешните механизми (Suhomlinova, 2006). Други автори препоръчват създаването на оптимална комбинация от вътрешни и външни механизми под формата на „пакет“ (Davis et al., 2002).

Конфликтите „принципал-агент“ са приложими в компании с дисперсирана собственост, при която има отделяне на собственост и контрол. Повечето от изследванията за англосаксонския тип на корпоративно управление са проведени върху тези конфликти. Елементите на външната среда, като институционална рамка, не се разглеждат.

В някои икономики извън англосаксонския тип, компаниите се характеризират с концентрирана собственост. Контролиращият акционер не прехвърля ефективно контрола на професионални ръководители и си запазва правото на контрол. Ръководителите се назначават и представляват интересите на контролиращия

¹ Мирослав Неделчев е доц. д-р в МВБУ и ИИИ БАН.

акционер. Дисциплиниращият ефект на външния пазар за ръководители е намален и спомага за изравняване на интересите на контролиращия акционер и ръководителите за извличане на частни ползи от миноритарните акционери. Неефективната защита на миноритарни акционери води до загуба на доверие към компанията и те продават акциите си или се отказват да инвестират. В държави със строга инвеститорска защитеност, концентрираната собственост се разглежда положително върху стойността на компанията и нейните резултати (Fama et al., 1983).

Класическият агентски модел за отделяне на собственост и контрол е неприложим в случаи на концентрирана собственост (Peng et al., 2013). Практиките по корпоративно управление се определят от институционалната среда. Основните конфликти са между контролиращ акционер и миноритарни акционери, т.н. конфликти „принципал – принципал“. Агентската теория отстъпва място на институционалната теория (Lin et al., 2011).

Моделът „принципал – принципал“ допълва агентската теория чрез фокусиране на конфликти „принципал – агент“ съобразно институционалните условия. От гледна точка на институционалната теория, практиките по корпоративно управление са определени от формални институции. Институциите, закони и регулации за защита на инвеститорите, от своя страна са водещи сили за формиране на концентрирана собственост (La Porta et al., 2002). Наличието на концентрирана собственост в комбинация със слаба инвеститорска защитеност са корените за възникване на конфликти „принципал-принципал“ (Dharwadkar et al., 2000).

В практиката агентската теория има два частни случая:

Модел „повече от един принципал – един общ агент“. Моделът се прилага при ситуации, в които принципалите получават пълна информация и се конкурират помежду си. Агентът изпълнява множество от управленски роли.

В икономическата литература моделът е въведен в исторически план (Adams, 1996). Той разглежда мониторинга от правителствата на Холандия и Англия над техните колониални агенти задграница в Източно-Индийската Компания. Намаляването на конфликтите е определено като „Хидра фактор“ чрез създаване на мрежа за комуникация и отчетност.

В специализираната литература моделът се анализира и прилага при търговия с ценни книжа (Attar et al., 2010). Принципалите разполагат с еднакви мотиви и времеви перспективи. Моделът е адаптиран към реалните условия с глобализацията на борсовата търговия (Guthrie et al., 2007): мотивите на институционалните инвеститори варират между акционерна стойност или социална отговорност, а времевите рамки се различават от увеличаване на честота на публикуване на отчети преди провеждане на публичните търгове.

Според нас, моделът е реален случай при корпоративно управление на финансови посредници. Например, ръководителите на търговски банки

обслужват двата вида капитал: собствен (на акционерите) и привлечен (на клиентите).

Общото между модела „принципал – принципал“ и модела „повече от един принципал – един общ агент“ е в допускането, че отделните групи от принципиали влияят върху вземането на решение и имат потенциален конфликт на интереси (Hoskisson et al., 2002).

Разликата между модела „принципал – принципал“ и модела „повече от един принципал-един общ агент“ е в ситуацията. Моделът „принципал – принципал“ се използва при наличие на способност и мотиви на контролиращия акционер да влияе върху компанията при вземане на решение и върху крайните резултати (Young et al., 2008). При други ситуации, когато агентът защитава интересите на различни принципиали или принципалите не са в състояние ефективно да наблюдават действията на агента, се прилага модела „повече от един принципал – един общ агент“ (Arthurs et al., 2008).

Модел „принципал – заинтересовано лице“. Моделът се концентрира на конфликтни интереси на акционери и други лица, заинтересовани от дейността на компанията. Традиционната концепция за корпоративно управление ограничава кръгът от заинтересовани лица до кредитори и служители на компанията. Съвременната концепция разглежда въздействието от поведението на компанията и нейните резултати върху широка част от обществото и други компании.

Конфликтите „принципал – заинтересовано лице“ се заключават в неспазване на добри практики към конкуренти. Намаляването на тези конфликти се извършва чрез намиране на общи интереси между компанията и нейните заинтересовани лица, за разлика от решаване на конфликтни интереси вътре в самата компания при „принципал – принципал“.

Ефективността на корпоративното управление се определя от комбинация, включваща външни и вътрешни механизми (Gedajlovic et al., 1998). Конфликтите „принципал – принципал“ възникват при комбинация от концентрирана собственост/контрол и слаба институционална защитеност на миноритарните акционери.

Външни управленски механизми

Външната среда определя управленски механизми за намаляване на конфликтите в компанията.

- Външната среда влияе върху компанията чрез правни институции. Правните и регулаторни режими на отделните държави се различават по отношение на защитеността на миноритарните акционери (Dyck et al., 2004). Размерът и

обхватът на защита на правата на собственост определят структурата на собственост, както и на контрол (La Porta et al., 1998).

- Ефективният пазар на корпоративен контрол стимулира мониторинга над управлението. В случаи на слаби резултати, компанията бива изкупена или придобита.
- Нивото на организираност на пазара на ръководители определя степента на защита на собственост. Отражение върху конфликти „принципал – принципал“ дава назначаването на ръководители от контролиращия акционер на непазарни принципи. Заниженият брой на ръководители поради изискването за тяхното одобрение от компетентен орган също допринася за подобни конфликти.
- Броят на публично търгуваните компании отразява степента на защита на инвеститорите и достъпа до външно финансиране (La Porta et al., 1997).

Външните механизми са водещи при намаляването на конфликти, но те често трябва да се съпровождат от вътрешни механизми. Вътрешните механизми заместват външните механизми (Walsh et al., 1990).

Вътрешни контролни механизми

Институционалната среда спомага за ефективни вътрешни условия чрез поставяне на регулации (La Porta et al., 1998). В ситуации на слаба институционална среда, вътрешните механизми изпълняват по-значима роля при намаляване на конфликти в корпоративното управление (Peng et al., 2009).

- Наличието на множество блокиращи лица, вместо контролиращ акционер, е подходящ вътрешен механизъм за решаване на конфликти „принципал – принципал“. Предимствата са сформирание на коалиция за по-ефективен контрол върху ръководителите отколкото индивидуален контролиращ акционер.
- Най-ефективният вътрешен механизъм за защита на акционерните права е ниска дивергенция на гласуващи права от правата на изплащане. Този аргумент директно е свързан с мотивите за контролиращия акционер да експроприира миноритарните акционери.
- Едно от най-често посочваните основания е мениджърското окопаване. То се отнася да организационни ангажменти, които ефективно защитават инсайдерите на компанията от пазара на корпоративен контрол или намеса от акционерите.

- В системи, характеризиращи се със слаби външни, но строги вътрешни условия (т.е. ниска дивергенция между контрол и права на изплащане), контролиращият акционер има силен мотив да увеличава стойността на компанията, защото „никой не краде собствените си пари“ (Peng et al., 2010). В този контекст, компании с контролиращ акционер трябва да изградят репутация за спазване на правата на миноритарните акционери.
- Ефективна защита на правата на миноритарните акционери. Чрез прилагане на правилото „една акция-един глас“ се изравнява правото на собственост и правото на контрол, вкл. получаване на информация. Едно от основните права на акционерите, правото на гласуване за дивидент, вкл. при ликвидация и други форми на разпределение на печалбата, се гарантира чрез прилагане на правилото „една акция-един глас-един дивидент“.

* * *

Конфликтите „принципал – принципал“ се намаляват чрез външни управленски механизми (т.е. ефективни закони и регулации), съчетани с вътрешни контролни механизми (т.е. ниска дивергенция на контрол и права на изплащане). Комбинацията създава ситуация на ниски частни ползи от контрол и защита правата на миноритарните акционери.

Различията в институционалната среда на отделните държави не позволява прилагане на единен агентски модел (Lubatkin et al., 2005). В държави с концентрирана собственост и правни механизми за защита на миноритарните акционери се прилага модела „принципал – агент“. При икономики със слаба институционална рамка се оскъпяват агентските договори и преобладава концентрираната собственост (Wright et al., 2005).

Конфликтите „принципал – принципал“ са често срещани в държави от Източна Европа поради процесите на приватизация и листване на фондовата борса на предишните обществени компании (Carmichael et al., 2001). Например в Румъния конфликтът „принципал – принципал“ е свързан с желанието на някои мажоритарни акционери да контролират стратегически промишлености за своя собствена полза чрез делистване, т.е. ограничаване на миноритарните акционери.

Конфликти „принципал – принципал“ могат да съществуват и в развити икономики. Например, частично съвпадане между интересите на ръководителите и тези на други заинтересовани лица, като облигационери (Hart et al., 1995).

Съвременната икономическа ситуация принуждава компаниите да променят акционерната си структура чрез привличане на външен капитал, най-често чрез фондовата борса. Промяната в акционерната структура води до нови конфликти между контролиращи и миноритарни акционери. За намаляване на конфликти „принципал-принципал“ е препоръчително използването на комбинация от външни и вътрешни механизми.

Използвана литература

- Adams, J. (1996). Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies. – *American Sociological Review*, 61(1), p. 12-28.
- Arthurs, J., Hoskisson, R., Busenitz, L., Johnson, R. (2008). Managerial Agents Watching Other Agents: Multiple Agency Conflicts Regarding Underpricing in IPO Firms. – *Academy of Management Journal*, 51(2), p. 277-294.
- Attar, A., Campioni, E., Piaser, G., Rajan, U. (2010). On multiple-principal multiple-agent models of moral hazard. – *Games and Economic Behavior*, 68(1), p. 376-380.
- Carmichael, J., Kaufmann, D. (2001). Public Sector Governance and the Finance Sector. World Bank/International Monetary Fund/Federal Reserve Board conference on: Policy Challenges for the Financial Sector in the Context of Globalization, Washington DC, June 2001.
- Davis, G., Useem, M. (2002). Top management, company directors, and corporate control. – In: Pettigrew, A., Thomas, H., Whittington, R. (eds.). *Handbook of Strategy and Management*. London: Sage, p. 232-258.
- Dharwadkar, R., George, G., Brandes, P. (2000). Privatization in Emerging Economies: An Agency Theory Perspective. – *Academy of Management Review*, 25(3), p. 650-669.
- Dyck, A., Zingales, L. (2004). Private benefits of control: An international comparison. – *Journal of Finance*, 59(2), p. 537-600.
- Fama, E., Jensen, M. (1983). Separation of Ownership and Control. – *Journal of Law and Economics*, 26(2), p. 301-325.
- Gedajlovic, E., Shapiro, D. (1998). Management and Ownership Effects: Evidence from Five Countries. – *Strategic Management Journal*, 19, p. 533-553.
- Guthrie, D., Xiao, Z., Wang, J. (2007). Aligning the Interests of Multiple Principals: Ownership Concentration and Profitability in China's Publicly-Traded Firms. – Leonard N. Stern School of Business, Stern Working Paper, EC-07-32.
- Hart, O., Moore, J. (1995). Debt and Seniority: An Analysis of the Role of Hard Claims in Constraining Management. – *American Economic Review*, 85, p. 567-585.
- Hoskisson, R., Hitt, M., Johnson, R., Grossman, W. (2002). Conflicting Voices: The Effects of Institutional Ownership Heterogeneity and Internal Governance on Corporate Innovation Strategies. – *Academy of Management Journal*, 45(4), p. 697-716.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1997). Legal determinants of external Finance. – *Journal of Finance*, 52, p. 1131-1150.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1998). Law and Finance. – *Journal of Political Economy*, 106, p. 1113-1155.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (2002). Investor Protection and Corporate Valuation. – *Journal of Finance*, American Finance Association, 57(3), p. 1147-1170.
- Lin, C., Chuang, C. (2011). Principal-Principal Conflicts and IPO Pricing in an Emerging Economy. – *Corporate Governance: An International Review*, 19(6), p. 585-600.
- Lubatkin, M., Lane, P., Collin, S., Very, P. (2005). An embeddedness framing of governance and opportunism: towards a cross-nationally accommodating theory of agency. – *Journal of Organizational Behavior*, 27, p. 1-16.
- Peng, M., Sun, S., Pinkham, B., Chen, H. (2009). The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. – *Academy of Management Perspectives*, 23(3), p. 63-81.
- Peng, M., Jiang, Y. (2010). Institutions behind Family Ownership and Control in Large Firms. – *Journal of Management Studies*, 47(2), p. 253-273.
- Peng, M., Sauerwald, S. (2013). Corporate governance and principal-principal conflicts. *The Oxford handbook of corporate governance*. Oxford: Oxford University Press, p. 658-672.
- Suhomlinova, O. (2006). Toward a model of organizational co-evolution in transition economies. – *Journal of Management Studies*, 43(7), p. 1537-1558.
- Walsh, J., Seward, J. (1990). On the Efficiency of Internal and External Corporate Control Mechanisms. – *Academy of Management Review*, 15(3), p. 421-458.
- Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R., Peng, M. (2005). Strategy research in emerging economies: challenging the conventional wisdom. – *Journal of Management Studies*, 42, p. 1-33.
- Young, M., Peng, M., Ahlstrom, D., Bruton, G., Jiang, Y. (2008). Corporate Governance in Emerging Economies: A Review of the Principal-Principal Perspective. – *Journal of Management Studies*, 45(1), p. 196-220.

ABOUT THE NEED TO DIVERSIFY THE ADMINISTRATIVE MECHANISMS AND TOOLS USED TO MODEL THE TAXPAYERS' TAX NONCOMPLIANCE BEHAVIOR

Leonida Ionel¹

1. Introduction

The tax authority is in charge with designing and implementing a number of efficient mechanisms in terms of administrative costs, which are, at the same time, effective in terms of increasing the level of voluntary tax compliance. Tax theories and practice focusing on the modeling of tax behavior outline the fact that most mechanisms implemented by the authorities use control and sanctions as the main tools to identify any noncompliant behavior and to ensure a positive modeling of such behavior.

Most taxpayers are honest people, with a strong civic and moral sense, who comply with the social regulations, being certain that each and every of them has the obligation to pay the due taxes „...*in order to pay for the privileges of membership in an organized society*” (Franklin Roosevelt – president of the United States of America). In opposition to this majority of taxpayers, who fulfill their tax duties out of civic and moral considerations, there are also taxpayers inclined to voluntary tax noncompliance, who are characterized by a low sense of civic and moral duty, are more disgruntled by the balance between the paid taxes and the expenses incurred for the provision of public goods, have little economic background and a low sense of wellbeing.

For this part of taxpayers, tax authorities should adjust their behavior modeling tools and mechanisms, first in order to identify and treat the underlying causes and then, in order to produce the desired effects, through the dynamics of the inspections carried out and of the fines and sanctions applied.

¹ Leonida Ionel is PhD in Centre for Financial and Monetary Research “Victor Slăvescu”, e-mail: leonidaionel@yahoo.com.

2. Current mechanisms and tools used to model the tax noncompliance behavior

The specialized literature focused on the dynamics of the inspections aimed at fighting tax evasion, through a series of studies made by researchers such as Bergman, Nevarez, 2005; Braithwaite, Wenzel, 2007; Cummings, Martinez-Vazquez, McKee, Torgler, 2009; Damjanovic, Ulph, 2010; Dell'anno, 2009, points out the fact that the intensification of control measures results in the increase of the level of compliance.

As already stated, control and sanctions are more often than not deemed to be useful methods of modeling a certain type of behavior, be it tax behavior in this case. Consequently, the researchers that study the behavioral interaction between tax authorities and taxpayers, from the perspective of the tools used to model tax behavior, such as Kirchler, Kastlunger, Mittone, Pitters, 2009; Lewis, 1982; Mittone, 2006; Schmolders, 1970; Torgler, Schneider, 2009, focused on the optimization of penalty schemes and on the efficiency of such schemes.

Our approach will analyze the dynamics of control probabilities and of the sanctions applied from four perspectives:

- *Low intensity of the control probability correlated with high fines* – this presupposes low administrative costs for the tax administration authorities, but could lead to an excessive increase of fines for violating certain legal provisions, sometimes as a result of omissions or the lack of an accurate understanding of the legislation. Likewise, the taxpayer's perception of the low control probability could encourage its tax noncompliance behavior. This potential effect could be however counterbalanced by the perception of the severity of the fines;
- *High intensity of the control probability correlated with low fines* – presupposes high administrative costs for the tax authorities and a low level of collected taxes. Likewise, the taxpayer's perception of the high control probability could encourage its tax compliance behavior. This potential effect could be however counterbalanced by the perception of the low level of the fines;
- *Low intensity of the control probability correlated with low fines* – presupposes low administrative costs for the tax authorities and a low level of collected taxes. Likewise, the taxpayer's perception of the low control probability, correlated with the low level of the fines could encourage its tax noncompliance behavior;
- *High intensity of the control probability correlated with severe fines* – presupposes high administrative costs for the tax authorities and an equivalent level of collected taxes. Likewise, the taxpayer's perception of the high control probability, correlated with the severity of the fines could encourage its tax compliance behavior.

In terms of the efficiency level of the tax administration, it is preferably to adopt methods based on frequent inspections, despite the administrative costs required, since they promote a positive modeling of the taxpayers' tax behavior. It is preferable

to maintain the intensity of the inspections, while the value of the taxes collected should tend to be zero, which would indicate that tax evasion is a rare phenomenon. The intensification of the sanctions and of their severity for the purpose of modeling tax behavior could have adverse effects, namely, it could result in increasing tax constraints and, consequently, in increased tax resistance.

The evaluation of the four perspectives in terms of the dynamics of the control probabilities and of the sanctions applied sheds a new light on the modeling of tax behavior, outlining at the same time the existence of a direct relation between the probability of being controlled and exposed as committing tax evasion deeds and the taxpayers' compliance level.

3. About the limited efficiency of the current mechanisms and tools used to model tax noncompliance behavior

We will try to identify certain elements that reduce the effectiveness of the current mechanisms and tools used to model tax noncompliance behavior.

Firstly, tax authorities should start from the premises that the majority of taxpayers are willing to pay their taxes and acknowledge the legitimacy of the tax system and of its main objectives. To this purpose, it is necessary to differentiate between the behavioral typologies of the taxpayers based on which, a series of mechanisms adequate for the same should be adapted/ prepared, with emphasis on the solutions necessary to eliminate the underlying causes (tax education, counseling etc) and then to apply the respective control mechanisms and tools for the taxpayers that choose not to comply with the tax legislation.

Secondly, tax authorities can carry out inspections and fail to identify the tax evasion deeds, which could result in the favorable appreciation of the inspection on the part of the taxpayers and, in terms of the tax authority, could signal certain deficiencies related to the professional competence of the personnel. In case, following the inspection, certain taxpayers are identified as having committed tax evasion and are sanctioned as a result, they can try to recover the lost amounts from future income generating activities.

Thirdly, taxpayers can learn certain specific behavioral patterns of the authorities carrying out the inspections and can adopt a speculative behavior in respect to the probability that further inspections should be carried out in the following period and, as a result, they can display a strategic behavior in their noncomplying with tax payment.

Fourthly, the dynamics of inspections and sanctions can be a political consequence of tax evasion, which proves that the large number of noncomplying taxpayers is not reason enough to intensify the number of inspections and to increase the severity of sanctions. Passivity in fighting tax evasion behavior is explained, to a certain extent, by the influence that tax evading taxpayers have on the political environment („covering” the evading taxpayers to gain financial support in the electoral campaigns).

Fifthly, corruption and tax evasion depend on each other, as there is a direct relation in an economy between the frequency and intensity of tax evasion and the level of corruption. The presence of corruption leads to tax evasion, as for a corrupt civil servant and a tax evading taxpayer, the commitment of such acts is mutually beneficial.

Thus, we have established that the current mechanisms and tools used in many countries to model the tax noncompliance behavior of taxpayers present limiting characteristics generated in particular by the restricted and exclusively coercive set of tools focused only on results, which do not take at all into account the human and social factor. They are focused only on improving tax revenue collection without taking into account the relation between taxpayers, tax inspectors and the associated equity issues. The exclusive emphasis laid on an increased use of the punishments and sanctions applied needs to be counterbalanced by taking into account the circumstances that enable punishments to have positive effects and the circumstances that make such effects harmful.

4. Conclusions

Based on the above mentioned, we can conclude that the current mechanisms and tools used by the tax authorities to model tax noncompliance behavior, which are mainly based on the inspection intensity and the severity of the sanctions can represent a reasonable starting point, but one which needs to be completed and adapted.

Tax authorities need to identify and implement more complex mechanisms and tools that are more flexible/ more adaptable to the taxpayers' behavioral typologies and that focus on the preservation and consolidation of the voluntary tax compliance behavior, on granting support and counseling to those taxpayers who want to comply, but have difficulties in understanding the legislations, as well as on correction for the taxpayers that do not want to comply with tax legislation.

Trust consolidation in the taxpayers' wish to comply with their tax obligations and the acceptance of certain difficulties resulted from the complexity of the legislation can lead tax inspectors to assuming the role of counselors, whose main purpose would be to assist and monitor the taxpayers.

Treating the relation between tax authorities and taxpayers as a social contractual relation between the parties involved can represent a relevant factor for increasing the level of compliance. Treating taxpayers as equal partners in a contractual relation with the tax authorities can result in an increase of the level of mutual respect and tax honesty.

Motivating the taxpayers is important for increasing their personal responsibility, their feeling that supporting society is a compulsory obligation and their trust in the legal and political system, as all these are important elements that can result in improving

the level of voluntary tax compliance.

Turning from the traditional mechanisms and tools used for the modeling of the noncompliance behavior based on control to more complex and flexible mechanisms and tools represents an intense, long term process, on account of the existing rigid bureaucratic traditions, which in turn resulted in rigid mechanisms and tools.

Even if there are certain difficulties in adopting a new approach of the relation between tax authorities and taxpayers, governments should implement such mechanisms and tools, targeting the consolidation of a partnership-based relation with the taxpayers, in order to stimulate cooperation and voluntary compliance with the tax obligations and to ensure the financing of public services and goods.

Tax authorities should benefit from political support in the education field, in order to strengthen and develop civic education, in general and tax education, in particular. Likewise, in the justice field, politics should adopt a firm approach in terms of the sanctions applied in cases of tax evasion and fraud, by settling those files that can represent benchmarks for potential taxpayers inclined to tax evasion.

References

- Bergman, M., Nevarez, A. (2005). The social mechanism of tax evasion and tax compliance. – *Politica Gobierno* 12.
- Braithwaite, V., Wenzel, M. (2007). Integrating explanations of tax evasion and avoidance. – In: Lewis, A. (ed.). *Cambridge handbook of psychology and economic behavior*. Cambridge University Press.
- Cummings, R. J., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. – *Journal of Economic Behaviour and Organization*, N 70.
- Damjanovic, T., Ulph, D. (2010). Tax progressivity, income distribution and tax non-compliance. – *European Economic Review*, N 54.
- Dell'anno, R. (2009). Tax evasion, tax morale and policy maker's effectiveness. – *The Journal of Socio-Economics*, N 38.
- Kirchler, E., Kastlunger, B., Mittone, L., Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. – *Journal of Economic Psychology*, Vol. 30, N 3.
- Lewis, A. (1982). *The Psychology of Taxation*. Oxford: Martin Robertson.
- Mittone, L. (2006). Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach. – *The Journal of Socio-Economics*, Elsevier, vol. 35.
- Schmölders, G. (1970). *Survey Research in Public Finance: A Behavioral Approach to Fiscal Theory*. – *Public Finance* 25.
- Torgler, B., Schneider, F. (2009). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. – *Journal of Economic Psychology*, Vol. 30, N 2.

ЕЛЕМЕНТИ НА КОМУНИКАЦИЯТА В ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА

Лалка Борисова¹

1. Общуването – начини на взаимодействие

Според К. Хоган „общуването – не е само това, което ние говорим, а и това, как ние говорим” (Хоган, К, 2004). В съвременната теория на мениджмънта определението за комуникация се възприема като аспект на социално взаимодействие. В този контекст, като нейна основна функция може да се приеме „постигне на междуличностно общуване”, като същевременно се запази индивидуалността на всеки един от нейните елементи (на езика на мениджмънта може да означава – единни корпоративни стандарти, за да отговарят на специализираните нужди на дадена единица и/или дейности).

Предмет на настоящият доклад са вътрешните комуникации в организацията – начинът на осъществяване, страните в процеса и правилата за провеждането им.

На практика, вътрешните комуникации в организациите най-често се осъществяват на живо, като на тези срещи се обсъждат проблеми в работата, не просто размяна на думи. Това са признаци, които са от особена важност за управлението на организацията. Може да се каже, че вътрешната комуникация е в основата на цялата система за управление. Актуалната вътрешната комуникация трябва да бъде ясна и проста, редовна, навременна и точна, конкретна и коректна. По този начин се гарантира ефективното използване на човешките ресурси (повишава се ефективността на работното място, намаляват се грешките при изпълнение на ежедневните задачи, намаляват се конфликтите, изграждат се позитивни взаимоотношения, изграждат се ефективни екипи. Когато се говори за ефективност, трябва да се имат предвид признаци, посредством които може да се оцени качеството на комуникацията.

В рамките на организацията има смисъл друго значение на комуникацията (табл. 1). Тук тя може да се разгледа в две части – като механични дейности по осигуряване на информация за различните ползватели - събиране, обработка, пренос и съхранение на данни, необходими за нормалното функциониране на

¹ Лалка Борисова е доц. д-р в МББУ – Ботевград, e-mail: borisova.lalka@acad.ibsedu.bg.

частите от системата, както и за ефективно управление. Втората част – социалният процес, изгражда взаимодействията (социални и "човешки") в процеса на общуване. И двата случая се основават на необходимостта от информация. Те съставляват структурата на взаимодействие и комуникация. Също така, важно е да се разбере, че комуникацията (обмена на данни) и съобщенията (отговори на нуждите на бизнес системата), работят заедно безпроблемно, за да удовлетворят нуждите на различните отдели на организацията. Тези съобщения са прости, и то е относително лесно да се определи каква информация е необходима за определени дейности от работата на организацията (например счетоводителят не може да си изчисли заплатата без отчетите от оперативните звена). Съобщението се определя като социален процес на взаимодействие между хората, много често то има субективен характер, поради което комуникацията се изгражда предимно въз основа на психо-емоционални нужди на лицето. Като такива могат да се посочат тези, които основно включват: безопасността, изразена като относителна предвидимост на това, което се случва наоколо; осмислянето (разбирането на смисъла на собствените си действия, целта им); чувство за принадлежност или ангажимент (възприемането на себе си като член на групата, колектива, екипа); удовлетвореност – от постигнатото и от комуникацията. При изграждане на комуникациите, трябва да се имат предвид тези особености.

Таблица 1

Елементи на комуникацията в дейността на организацията

КОМУНИКАЦИИ	
ОБМЕН НА ИНФОРМАЦИЯ (механична дейност)	СОЦИАЛЕН ПРОЦЕС (комуникация)
Включва: Набиране на информация; анализ и оценка на достоверността; ранжиране по степен на важност; предаване и съхранение на информацията; статистически данни за дейността на организацията;	Включва: Двустранно общуване: "служител-служител" (по хоризонтала); "ръководител-служител" (по вертикала); съвместно обсъждане и решение на задачите, споделяне на информация; общуване в извънработно време;
Основани на: • Научни публикации по мениджмън; • Системата за контрол и отчет; • IT-Технологии (CRM, ERP – системи) • Система за управление на персонала	Основани на: • Мотивационни теории (Маслоу, Врум, Херцберг) • Самоусъвършенстване и развитие в кариерата; • Взаимоотношения с клиенти (маркетингови концепции);
Удовлетворяване на потребностите: • На организацията и бизнеса; • На служителите, за изпълнение на работните процеси – като част от системата • Информационните потребности на ръководителите за осъществяване на контрол и вземане на управленски решения (обикновено за докладване във връзка с работата)	Удовлетворяване на потребностите: • Групови потребности – работа в екип, позитивни взаимоотношения, доверие в колектива • Индивидуални потребности - за целия персонал, от всички нива, от ръководителите до служителите (в смисъл на безопасност; обучение, удовлетвореност на работното място)
Как се отразяват на дейността на организацията: Повишават ефективното използване на човешките ресурси (повишава се ефективността на работното място, намаляват се грешките при изпълнение на ежедневните задачи, намаляват се конфликтите, изграждат се позитивни взаимоотношения, изграждат се ефективни екипи	

Централно място тук заемат качествата на личността – способността да се отстояват целите в позитивна форма, да се преодоляват импулсивните реакции под различни форми на агресия, манипулативност и пасивност. Тези умения са

много важни за осигуряване на предимство и водеща роля в междуличностните общувания. Определят се от начина на използване на личните способности. Основават се на авторитета на личността, изграден сред колегите и клиентите – да помага за преодоляване на ограниченията, вдъхвайки увереност и доверие, справедливо да поощрява и разпределя успеха между всички, да преодолява конфликти и прави компромиси.

Целта, която се преследва при изграждане на комуникациите, е да се постигне предварително планиран резултат, да се реши проблем, да се установят позитивни взаимоотношения – тоест, преследва се **ефективност**. Как се постига тя? Отговорът на този въпрос е лесен - ефективност в резултатите се постига, когато всеки знае какво трябва да се знае (въпросът е: какво?). Всъщност, трябва да се знае отговора и на още един въпрос (защо?). Наистина, за какво му е информация на работник от производството, за това, което се случва в отдел „Продажби“? Или защо да обсъждаме в отдел „Реклама“ един работник, който губи три часа за обработката на един детайл?

Таблица 2

Нива на информационна потребност на персонала

Ниво	Потребност от информация	Съответствие с Индивидуалните потребности	Резултат за организацията	Отговорност
Индивидуални потребности	Режим на работа, право на отпуски, работна заплата, атестиране, бонуси, болнични, социално осигуряване, разположение на работното място и отдела, изисквания за дрес код на облеклото, тийм билдинг, общуване с колегите	Безопасност	Повишава се лоялността и търпимостта към организацията и колегите	90 % - ЧР
Задължения, задачи	Цел на извършената работа, стандарти и индивидуални критерии за успешно изпълнение на заданията, работни процедури, възможности за обучение, мнение на ръководителя за качество на изпълнението (обратна връзка)	Осмисляне	Повишава се качеството на работа и крайните резултати	90 % - прекият ръководител
Отдел	Взаимоотношения между дейността на всеки един с останалите колеги от отдела (както и осъзнаване на потребностите), а така също и с колеги от другите отдели	Привързаност, принадлежност	Повишават се крайните резултати, намаляват конфликтите	50 % - ЧР 50 % - прекият ръководител
Организация	Всички въпроси, свързани със структурата, мисията, целите, процесите, организационната култура – цялата дейност на организацията	Осмисляне, Безопасност	Повишава се лоялността, намаляват конфликтите	90 % - ЧР

Ето това умение за предоставяне на информация на правилното място позволява на организацията да работи ефективно. В табл. 2 по-горе ще се опитам да структурирам информацията в четири нива, в помощ на служителите (това отговаря на въпроса: защо).

В една организация се общува на различни нива (хоризонтално и вертикално), на работното място и с други делови партньори, като има строго разписани

правила кой с кого и как общува. Мениджмънтът осъществява деловите връзки с външни партньори и ръководи работата в организацията, общувайки с подчинените си служители и помежду си. Служителите, общуват помежду си и с преките си ръководители. Това уточнение е необходимо, за да се открият по-нататък и компетенциите, необходими за осъществяване на ефективни взаимоотношения, които персоналът на една организация (мениджмънт и служители) притежават или придобиват в процес на обучение.

Самите конкретни цели на словесното общуване вървят в две линии: информация и убеждаване. Границата между тях е условна, защото не можеш да убеждаваш, без да поднесеш информация, и не можеш да информираш, без да предизвикаш автоматически процес на коригиране на наличните убеждения. Необходимо е предварително да решим кое е водещо в нашето бъдещо послание: даване на максимум информация с надежда, че реципиентът сам ще стигне до желаните за нас промени в мисленето и действията си или целенасоченото (предполага се и аргументирано) водене на адресата към определен тип мислене или поведение. Избирането на една от двете линии детерминира средствата на/за въздействие, които ще се приложи в процеса на комуникацията. Публичните изказвания с преобладаващо информативно направление са характерни за образованието, обучението и популяризацията.

Смисълът на комуникацията е да се получи посланието към другите ясно и недвусмислено. Това е свързано с усилия от страна на подателя на съобщението, както и на приемника, и това е процес, който може да бъде изпълнен с грешки, с послания, които често се тълкуват погрешно от получателя. Когато получателят не е открит, това може да доведе до огромно объркване, пропилені усилия и пропусната възможност. В действителност, комуникацията е успешна, когато в резултат на съобщението както изпращачът, така и получателят, разберат една и съща информация. За това направление е приет модерният термин „убеждаваща комуникация“. Всеки акт на говорене, осъзнато или не, има за цел предизвикване на промени в мисленето или поведението на адресата. Схемата на тези промени е „информация – мнение/убеждение/мотив – действие“, така че в общуването между хората не съществува „не-убеждаваща комуникация“, за да е необходимо да въвеждаме и термин „убеждаваща комуникация“. Би било добре съвременните пишещи, да четат по-често древните мислещи.

Предаването на информация е успешно, когато с отправеното послание ефективно се обменят мисли и идеи и неуспешно, при нарушаване на процеса и създаване на пречки, които стоят на пътя на поставените цели - както в личен, така и в професионален план. Проучване, проведено от Университета на Питсбърг посочва, че комуникационните умения, включително писмени и устни презентации, както и способността да се работи с другите, са основен фактор, който допринася за създаването на успех в работата (Manktelow, J, 2014).

Това е едно просто, но важно умение, което много хора не владеят добре или владеят недостатъчно добре. Причините могат да бъдат разнопосочни, като например: първо, твърде голяма заетост или не достатъчна словоохотливост;

второ, информира се само за да се удовлетворят собствените нужди; трето, не се подбира информацията и не се обмисля кой и кога трябва да научи нещо. Особено важно е събираната информация да се провери преди да се пристъпи към целенасочен анализ. Това означава най-малко две неща: да се отделят фактите от мненията и да се прецени всяка информационна единица за истинност, доказуемост, валидност, надеждност, приложимост и т.н. при дадените условия. Едва след това може да се пристъпи към целенасочен анализ на събраната информация. Разпространена грешка е да се счита за форма на критическо мислене описанието на фактите, явленията и събитията или привеждането на мненията на различни автори, без сравнителен анализ. Процесът на информизиране има минава през **четири етапа**:

- **Привличане на вниманието** – всеки източник има своите типични и индивидуални характеристики и те оказват влияние при възприемане на съобщението. То е най-малко при първото възприемане;
- **Приемане на съобщението** – възприема се различно от различните хора. Широко известно е схващането, че “съдържанието се определя не от думите, а от хората”. Обикновено първата част на съобщението има голям ефект върху хората, които имат слаб интерес към темата, а втората част влияе най-силно върху тези, които имат голям интерес. Страхът (от определени събития или факти) играе важна роля за възприемане на съобщения. Ако той е предозиран, ефектът на възприемането е отрицателен.
- **Постигане на желаната реакция** – в схващанията за комуникационния процес господства мнението, че възприемането на съобщението е един чисто технически въпрос. Това не отговаря на действителността. Различните хора възприемат информацията по различен начин. Влияние върху това възприемане оказват също социалната среда и контекстът на взаимоотношенията между комуникаторите;
- **Запомняне на съобщението с цел по-късна употреба** – моделът на комуникационния процес включва закодиране на съобщението, изпращането му по съответния канал от комуникатора, декодирането му от реципиента и постигане на съответната реакция. Резултатът дава отговор на въпросите: как да бъдем възприети, как да бъдем разбрани и как да бъдем допускани?

Изясняването на целите на комуникацията ще спомогне за по-ясното открояване на смисъла на този процес, както и възможността още по-точно да се подберат и съответните средства, техники и подходи за постигането на ефективност. Когато се говори за ефективност, трябва да се имат предвид признаци, посредством които може да се оцени качеството на комуникацията.

1. Признаци за качество на информацията – критерии за оценка

На практика, вътрешните комуникации в организациите най-често се осъществяват на живо, като на тези срещи се обсъждат проблеми в работата, не просто размяна на думи. Затова и признаците за добра комуникация са: ясни послания; своевременно предоставяне на нужната информация на ползвателите; независимост и безпристрастност – всяка лъжа или намеци рано или късно се разкриват; стегнатост – предоставя се във вид, да не затруднява ползвателите, без излишни думи и изрази (табл. 3). Според Р. Чуа „като човешки същества, ние обръщаме повече внимание на негативна информация, защото това е сигнал за опасност. За позитивната информация има тенденция да бъде отделено по-малко внимание” (Blanding, M. 2014).

Таблица 3

Признаци за качество на информацията

Признаци за качество на информацията	
Признаци	Съдържание
Пълнота	Информацията трябва да бъде свързана с работата на организацията и да помага за решаване на проблемите; да помага за реализиране на стратегическите цели и фирмените ценности; да обхваща цялата дейност на организацията – всички нива и отдели;
Яснота	Информацията трябва да бъде представена по такъв начин, че да бъде разбрана от всички, да се съдържат думи и изрази, характерни за дейността на организацията; да се съдържат конкретни, ясни послания и указания за работа;
Краткост	Отстраняват се многословните изрази; представяне на важните моменти тактично и кратко; не се включва информация, която е известна на получателя; кратките изявления подчертават важните моменти и спестяват скъпоценно време на участниците в деловите отношения; на работното място няма време за четене, а за работа, затова са нужни кратки и ясни съобщения, под формата на „калейдоскоп на събитията“;
Конкретност	Правят се пълни съобщения, непораждащи двусмислие, слухове и неразбиране; информацията разкрива цялата картина на организационните процеси и предоставя отговори на всички поставени въпроси; добавя се информация, ако е необходимо; отговора се на въпросите: кой, какво, къде, кога, защо;
Коректност	Допускат се основно две слабости в писмените комуникации – неправилният правопис и небрежните пропуски; при писане на чужд език, е желателно да се използват услугите на опитни и квалифицирани кореспонденти; коректността във взаимоотношенията е условие за ефективни комуникации
Адекватност на средствата за комуникация	Необходимо е да се отчита спецификата на съобщенията: обратната връзка с ръководството може да се обсъди в личен разговор; въпроси, засягащи отдела се обсъждат на събрание на членовете; промени в организацията за всички отдели – чрез интранет, електронна поща, скайп и др.; за работниците в производството (и всички, които не работят в организацията) – чрез бюлетини и специализирани издания.
Инструменти за контрол – информационни, аналитични, комуникационни и организационни.	

Това са признаци, по които може да се оцени качеството на информацията, което е от особена важност за управлението на организацията. Може да се каже, че вътрешната комуникация е в основата на цялата система за управление. Актуалната вътрешната комуникация трябва да бъде ясна и проста, редовна,

навременна и точна, конкретна и коректна. В същото време, за нормалното функциониране на отделите, следва да се предоставя изчерпателна информация, която да послужи и за подобряване на психоклимата в колектива.

Системата за вътрешни комуникации ще заработи напълно с помощта на информационни, аналитични, комуникационни и организационни инструменти. Информационни средства - това са: вътрешният сайт, информационното табло, текстовите съобщения, корпоративните медии. Аналитичните инструменти – тук се включват емпиричните изследвания, анкети, фокус групи. Средствата за комуникация - това е разнообразие от корпоративни събития (обучение, образование), адаптация на системата за управление на персонала. Организационни инструменти – това са срещи, събрания, съвещания, разработване на стандарти за бизнес процесите.

За най-ефективна работа на системата за вътрешна комуникация, по мое мнение, организациите имат нужда от разумна комбинация от горепосочените инструменти. Това ще позволи отговорните служители да контролират потока на информация, за да се поддържа положителен имидж на организацията и да се подобри цялостната ѝ работа. Когато става дума за вътрешни комуникации, от специалистите се очаква да познават и разбират характеристиките, особеностите и процесите на междуличностната комуникация. Във всяка организация, дори и в гигантските по размер конгломерати, междуличностните отношения винаги са играли и ще играят своята роля. Може да се каже, че това е работа номер едно в организацията. Ако тя не се владее, значи няма и да се успее.

Тези, които се занимават с установяване на вътрешни комуникации трябва да притежават набор от компетентности и личностни характеристики, като откритост, честност, умения за диалог. В действителност, специалистите в отдел „Вътрешни комуникации“ са модератори на взаимоотношенията между ръководството и служителите. Те са отговорни за поддържането на определен брой комуникационни канали, като например: вътрешен уеб сайт (интранет); редовни срещи (включително и неформални, в които работниците и служителите могат да поставят проблеми), виртуални срещи, използващи онлайн платформи като Second Life; конференции по определени теми; корпоративни и непериодични печатни материали; вътрешен имейл бюлетин; информационно табло.

За съжаление никой метод или стил на информиране не може да бъде приложен с еднакъв успех при различните аудитории. В много от случаите се налага да се съобрази тона, скоростта, стила и дори посланието с конкретната аудитория, която се информира. Ако се предава едно и също послание на различни хора или аудитории винаги трябва да е ясно – те се различават.

Както вече споменах, обект на разглеждане тук са вътрешните комуникации, а целта е да се постигне ефективност в общуването. Отделът „Вътрешни комуникации“ не работи изолирано от външните комуникации на организацията, желателно е да синхронизират действията си, за да се интегрират съобщенията,

изпращани до различните публики.

Когато информация, отнасяща се до вътрешни бизнес процеси или въпроси, отнасящи се до организацията на работата и отношения с клиенти и партньори, попаднат в публичното пространство – в електронните или печатни медии, нейните служители трябва да са вече информирани, да са запознати с гледната точка на организацията по случая. Това ще ги приобщи към проблемите на организацията, ще се чувстват част от една общност. Този подход също така дава възможност на организацията да контролира предаването и получаването на информация, вместо да позволява на външни медии да ги представят и позиционират по избран от тях начин и много често в изкривен вариант. Поради тази и подобни на нея гледни точки в някои организации вече гледат на термина „вътрешни комуникации“ по нов начин.

Как да бъдат привлечени сътрудниците в процеса на общуване, кои са принципите за ефективно общуване? Ще се постарая да формулирам най-важните:

1. Персоналност. Изпращането на съобщения не бива да се отправя към организацията въобще, а към конкретен получател. Хората ценят вниманието, това би ги мотивирало за оказване на съдействие. Най-простият пример: трябва да се получи отговор от няколко служители, на един и същи въпрос. Може да се изпрати общ бюлетин. Но писмо, изпратено до всеки човек, с позоваване на името му, е демонстриране на внимание и доверие.
2. Двупосочност. Всеки си мисли, че има какво да каже на света. Какъвто и канал на комуникация да се използва, трябва да се осигури възможност за обратна връзка. В една организация, служителите трябва да могат да коментират всичко. Например, може да се окаже, че публикациите на сайта не им харесват, тогава, те могат да оставят коментар или да споделят мнение във форума.
3. Гъвкавост. Когато трябва да се вземат важни решения, не е достатъчно служителите да разбират за тях от бюлетини или постфактум. Например, трябва да се направят промени, които ще засегнат бюджета на организацията. Хората обикновено не обичат промените, особено тези, свързани с финансите. За целта, служителите трябва да окажат съдействие, но едва ли те ще го направят доброволно. Тогава, следва лично посещение на отговорен мениджър във всеки кабинет и под формата на приятелски разговор обяснение за нуждата от промяна, защо тя се налага, каква добавена стойност има за организацията и служителите в нея.
4. Системност. Информацията трябва да въздейства. Въздействие върху рационалното и емоционалното. Малцина запис или разговор, ние също трябва да се образува една връзка. Промяна изпълнение, осигуряване на информационна кампания, да организират нещо по-приятно, по същата тема. Ефектът на въздействието ще бъде удвоен.

5. Социална отговорност. Всяка организация трябва да има програма, в която да се предвиждат дейности, в услуга на служителите. Колкото и отговорни да са те към задълженията си и лоялни към организацията, има въпроси, които са свързани с битието им и семейството, като: размер на лихвените проценти по кредитите, благоприятна ипотека, лечение и здравеопазване и т.н. Ако чрез организацията служителите получават актуална информация и помощ за себе си, то този информационен канал може да се използва и за обратна връзка, т.е. ръководителите да получават нужната им информация директно и своевременно.
6. Достъпност. Каналите за предаване и приемане на информацията трябва да са съобразени с тенденциите на отрасъла, в който се работи. Когато светът е обвързан в социални мрежи, необходимо е да се помисли и за мрежа за вътрешна комуникация, която може да се проследи и контролира и която осигурява размяна на бърза информация с възможност за навремени корекции. За другите, които не се доверяват на тези информационни канали, надеждно средство за информация е корпоративното списание или бюлетин, както и електронната поща.

В заключение, защо трябва да се изследва информационното пространство? Фирмените комуникационни канали са средство за излъчване на фирмена култура. Основната задача на комуникационните канали е да се предаде на служителите информация, която да формира желани поведения, за да се включат в постигането на стратегическите цели на организацията. Ако в действителност реалната фирмена култура е различна от желаната и стратегическите цели са твърде далеч от ежедневните задачи на служители, официалните съобщения и официалните комуникационни канали губят своята ефективност, доверието и интереса от страна на персонала.

Проучването на информационно пространство в рамките на организацията и ефективността на съществуващите вътрешни комуникационни канали позволяват да се: идентифицират отделите с недостатъчен капацитет; да се проследи изкривяването в процеса на докладване на целите, задачите и принципите на работа; идентифицират нуждите от информация на различни нива на управление; формулират ясни изисквания за провеждане на вътрешни средства за комуникация. Следователно, проучването на елементите за комуникация в дейността на организацията – това са дейности, насочени към осигуряване на системата за управление и развитие, които започват с желанието на организацията да формира необходимите поведения за реализиране на стратегическите си цели.

Използвана литература

- Хоган, К. (2004). Эффективная коммуникация. Москва, с. 13.
- Blanding, M. (2013). Cultural Disharmony Undermines Workplace Creativity. Harvard Business School, p. 3 (<http://hbswk.hbs.edu/item/7050.html>).
- Manktelow, J. & Carlson, A. (2014). Introduction to Communication Skills (<http://www.mindtools.com/CommunicationIntro.htm>).

РОЛЯТА НА НАДЗОРА И КОНТРОЛА ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ЗА КОЛЕКТИВНО ИНВЕСТИРАНЕ, СТИМУЛИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ

Кирил Митов¹

Целта на настоящето изследване е да се направи общ преглед на ролята на надзора и контрола върху дейността на предприятията за колективно инвестиране. В условията на ограничени финансови средства и преки инвестиции в Република България от голямо значение се оказва ролята на надзора и контрола като средство и способ за стимулиране нарастването на дейността на предприятията за колективно инвестиране.

Дейността на предприятията за колективно инвестиране е уредена в Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране (ЗДКИСДПКИ).²

ЗКИСДПКИ имплементира в българското законодателство изискванията на Директива 2009/65/ЕО относно координирането на законовите, подзаконовите и административните разпоредби относно предприятията за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа (ПКИПЦК).

Законът цели да се обособи уредбата на дейността на колективните инвестиционни схеми (КИС) и отделянето ѝ от Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК). С него се доразвиват и усъвършенстват елементи от действащата правна уредба на КИС.

Регламентирано е и взаимодействието между компетентните органи на държавите членки за осъществяването на ефективен надзор.

В закона се транспонират разпоредбите относно преобразуванията (сливане, вливане), включително и презграничните преобразувания. С оглед защита на

¹ Кирил Митов е редовен докторант в УНСС, Факултет „Финансово-счетоводен“, научна специалност „Счетоводна отчетност, контрол и анализ на стопанската дейност (Финансов контрол)“.

² Обн. ДВ. бр.77 от 4 Октомври 2011 г., изм. и доп. ДВ. бр.21 от 13 Март 2012 г., изм. и доп. ДВ. бр.109 от 20 Декември 2013 г., изм. ДВ. бр.27 от 25 Март 2014 г.

интересите на притежателите на дялове от преобразуващите се схеми са поставени изисквания, които следва да бъдат спазени в процедурата по одобряване на преобразуването. Тези изисквания са свързани с проверка на плана за сливане от депозитарите на сливащите се схеми; проверка от депозитар или одитор на отделни параметри от процедурата на замяна на дялове и акции на сливащата се схема с дялове и акции на приемащата; задължения за информиране на притежателите на дялове и конкретни изисквания към предоставяната им информация; уредба на прехвърлянето на активи и пасиви между схемите.

В обхвата на ЗКИСДПКИ са включени и предприятия за колективно инвестиране, които не са колективни инвестиционни схеми по смисъла на Директива 2009/65/ЕО. Като такива предприятия ЗКИСДПКИ определя националните инвестиционни фондове, които представляват отворени или затворени национални инвестиционни дружества или национални договорни фондове, и дружествата със специална инвестиционна цел по Закона за дружествата със специална инвестиционна цел.

Целта на ЗКИСДПКИ освен осигуряване защита на правата и интересите на инвеститорите, включително чрез създаване на условия за повишаване на тяхната информираност за пазара на дялове на предприятия за колективно инвестиране и създаване на условия за развитието на справедлив, открит и ефективен пазар на дялове на предприятия за колективно инвестиране, е и поддържане на стабилността и на общественото доверие в капиталовия пазар.

Ролята на капиталовия пазар е да осигурява инвестиционните процеси в икономиката и да влияе върху развитието на финансовата система. През последните десетилетия вследствие на глобализация на световната икономика се формира единен световен пазар на капитали. Състоянието и развитието на капиталовите пазари е един от основните и най-чувствителни индикатори за състоянието на икономиката. След успешното присъединяване на България към страните членки на Европейския Съюз, капиталовия пазар в страната преживя процес на ускорено развитие. Процесът на интеграция в общеевропейския капиталов пазар позволи да се осъществят множество контакти с нови инвеститори, да се създадат ефективни правила, както и иновативни финансови инструменти.

Ползите, свързани с развитието на българския капиталов пазар, по-голямата отвореност и интегрираност към световната финансова система доведе и до нови предизвикателства пред пазарните субекти и регулаторни органи. В тези нови условия всички трябва да се съобразяват с по-голямата конкуренция, зависимостта на пазара от множество външни фактори и обвързаността със състоянието на световните финансови пазари.

Финансовите пазари изпълняват жизнено важна функция за работата на икономиката като насочват финансов ресурс от икономически субекти, които разполагат с излишък на средства към икономически субекти, които имат недостиг на средства. Тази функция е изключително важна, защото в много от

случаите субектите които спестяват (разполагат с излишни средства) не са тези субекти (предприемачи), които имат печеливши инвестиционни възможности. По този начин финансовата система генерира икономически растеж и заетост. При процеса на директно финансиране субектите с недостиг на средства заемат директно от тези, които разполагат с излишни средства като им продават ценни книги (Асенов, 2012).

Факторите, определящи конкурентните качества на капиталовите пазари и влияещи на постиженията при конкурентните преимущества в борбата за инвестиции, могат да се подразделят на политически, макроикономически, микроикономически и инфраструктурни.

Към политическите фактори могат да се посочат наличие на стабилност на държавното устройство, развита законодателна база, съпоставима с приетите в развитите страни правни системи, и обезпечаващите ефективна защита права на инвеститора, професионалното правителство, провеждащо неизменна или предсказуема икономическа политика, насочена към създаване на условия за дългосрочно привличане на преки и портфейлни инвестиции в националната икономика, наличието на държавни органи, осъществяващи ефективно и последователно регулирането на пазара на ценни книжа, тяхната информационна откритост за местните и чуждестранните инвеститори, както и провежданата от тях политика (Асенов, 2012).

Макроикономическите фактори характеризират общото състояние на икономиката, темповете на нейния ръст и прогнозите на тяхното изменение през близките години, фазата на икономическия цикъл, в който се намира икономиката на страната. Към тази група фактори се отнасят равнището на инфлацията, безработицата, средните доходи на човек от населението, стабилността на националната валута, състоянието на държавния бюджет и платежния баланс, ставката на рефинансиранията, равнището на данъчното облагане на различните видове доходи, а също така структурните пропорции на развитието на икономиката, така както и относителните дялове на промишлеността, селското стопанство, други отрасли на икономиката, брутният вътрешен продукт и динамиката на изменението на по-горе описаните показатели. Към макроикономическите фактори могат да се отнесат и общите характеристики на развитието на фондовия пазар, така както и отношението към капитализацията на пазара на ценни книжа или отделните негови сегменти към размера на БВП, делът на чуждестранни преки и портфейлни инвестиции в общия обем на инвестиции в икономиката и съотношението на тези два вида инвестиции помежду им; равнището и темпът на развитие на финансовия сектор, в частност търговски банки, брокерски компании, инвестиционни банки и борси.

Към микроикономическите фактори се отнасят онези показатели, които характеризират финансовото положение, равнището на развитието на мениджмънта, производствената и маркетинговата политика, перспективите за развитие на най-крупните предприятия, ценните книжа, които се търгуват на националния пазар. Естествено, тези фактори са съществени само за сегмента

на корпоративните ценни книжа. Към показателите, характеризиращи тази група фактори, могат да се отнесат в частност доходността на активите и капитала, отношението на цената на акцията към дохода на една акция и т.н., а така също и такива "качествени" показатели, като наличието на страниците в интернет, наличието на представители за връзка с акционерите и даже качеството на оформлението на годишния отчет на фирмата (Асенов, 2012).

Инфраструктурните фактори (влияещи на привлекателността на националния пазар на ценни книжа) представляват сами по себе си данните за равнището и направлението на развитието на инфраструктурния пазар на ценни книжа. Негови най-важни елементи са професионалните участници на пазара на ценни книжа и приетата на дадения пазар система на отношения между тях в процеса на извършването на операции с ценни книжа (Асенов, 2012).

Обратната страна на конкурентните преимущества на една или друга икономика от гледна точка на инвеститорите са инвестиционните рискове, които те носят, влагайки средства в ценни книжа на даден пазар. Анализът на съществуващите инвестиционни рискове и способите за тяхното управление са основна предпоставка за приемането от квалифицираните инвеститори на решение за инвестиране. Без да се обръща внимание на разпространеното сред някои представители на брокерското общество мнение за това, че "решението да се купи или продаде ценна книга винаги е ирационално", както и на получените развитие в последните години методи на "технически анализ", инвестиционното решение в по-голямата част от случаите (особено на развиващите се пазари) се приема въз основа на детайлен анализ на по-горе описаните групи фактори и породените от тях рискове. Важна особеност е изискването, че анализа на инвестиционните рискове трябва да се провежда не само при приемане на решение за инвестиране, но и в течение на целия "жизнен цикъл" на вече извършената инвестиция (Асенов, 2012).

Цялостният контрол върху инвестиционните процеси на капиталовия пазар в Република България се осъществява от Комисията за финансов надзор (КФН). Като държавен орган КФН осъществява общия надзор върху цялостния процес на финансово инвестиране.

Създадената през 2003 г., Комисия за финансов надзор (КФН) е независима от изпълнителната власт институция и за своята дейност се отчита пред Народното събрание. Основната цел на КФН е да поддържа стабилност и прозрачност на капиталовия, застрахователния и осигурителния пазар и да защитава интересите на инвеститорите и на застрахованите и осигурените лица. КФН ограничава потенциала за извършване на финансови престъпления и за провали на финансовия пазар, и същевременно спомага за увеличаване информираността на обществото по отношение на небанковия финансов сектор. Основните функции на КФН са свързани с развитието на нормативната база, с издаването на лицензи и разрешения, упражняването на контрол върху пазарните участници, както и с разкриването на пазарна и друга важна за потребителите информация.

Комисия за финансов надзор е единен регулатор на небанковия финансов сектор и капиталовия пазар. На КФН се предоставят не само надзорни, но и регулаторни функции, като по този начин статутът ѝ се изравнява с този на БНБ, която има както надзорни, така и регулаторни функции по отношение на банковия сектор и паричния пазар.

Надзорът удачно е структуриран като публичноправен в лицето на националната българска Комисия за финансов надзор и на Европейския орган за ценни книжа и пазари, и като частноправен, осъществяван посредством правомощията на Централния депозитар и на “квазиадминистративните” компетенции на “Българската фондова борса- София” АД.

Структурата на КФН се изгражда от три управления:

- „Надзор на инвестиционната дейност”;
- „Осигурителен надзор”;
- „Застрахователен надзор”.

На управление „Надзор на инвестиционната дейност” при КФН е възложен надзорът върху капиталовия пазар.

Капиталовият пазар осъществява важни икономически функции като способства за финансиране на икономиката и за инвестиране на свободните средства на населението чрез осъществяване на сделки с ценни книжа. Прозрачният и ефективно работещ пазар е предпоставка за повишаване на икономическата активност чрез осигуряване на нови инвестиционни възможности за предприятията и гражданите.

Структурата на българския капиталов пазар съответства на установената в света. Комисията за финансов надзор осъществява контрол върху дейността на свързаните с пазара субекти – инвестиционни посредници, управляващи дружества, емитенти на ценни книжа, регулирани пазари на ценни книжа, Централен депозитар. КФН контролира и банките, в качеството им на инвестиционни посредници и депозитари, но мерките за административна принуда спрямо тях прилага БНБ.

КФН има следните правомощия в сферата на регулиране на институциите и участниците в търговията с финансови инструменти, застрахователите и здравноосигурителните дружества и пенсионно - осигурителните дружества и пенсионните фондове:

- издава подзаконовни нормативни актове по прилагането на законодателството относно капиталовия пазар;
- издава инструкции и указания;

- дава писмени указания относно прилагането и тълкуването на кодексите и законите, регулиращи небанковия финансов сектор;
- огласява публично следваната политика и създадената практика по прилагането на нормативните актове, както и мотивите за тяхната промяна.

В Закона за Комисията за финансов надзор (ЗКФН) е дадена детайлна правна регламентация на всички аспекти от нейната дейност (Ланджев, 2014), като в настоящето изследване ще наблегнем на функциите на КФН и по-конкретно на нейната надзорна функция. Според доц. Б. Ланджев, чието становище споделя авторът, основните функции на КФН могат да бъдат сведени до шест, като всички те са подчинени на едно общо начало – надлежното осъществяване на финансовия надзор.

Надзорната функция на КФН се свежда до извършването на общ надзор върху дейността на поднадзорните лица в рамките на цялостния ход на нейното осъществяване, в която си дейност Комисията може да бъде подпомагана от Европейския орган за ценни книжа и пазари при предвидените в българското законодателство и в Регламент № 1095/2010 специални хипотези. Наред с основните правила, посочени в специалния закон за КФН, се прилагат и общите правила на глава трета „Последващ контрол на стопанската дейност“ от ЗОАРАКСД (Ланджев, 2014).

Съгласно законовата разпоредба на чл. 3 от ЗДКИСДПКИ регулирането и надзорът върху дейностите и лицата по чл. 1 (колективните инвестиционни схеми, управляващите дружества, другите предприятия за колективно инвестиране – националните инвестиционни фондове, дружествата със специална инвестиционна цел и лицата, управляващи алтернативни инвестиционни фондове) се извършват от Комисията за финансов надзор и от заместник-председателя на комисията, ръководещ управление „Надзор на инвестиционната дейност“.

Правомощията на заместник-председателя, оглавяващ управление „Надзор на инвестиционната дейност“ са изчерпателно и подробно посочени в чл. 15, ал. 1 от ЗКФН. Най-съществените от тях са:

1. прави предложения по чл. 13, ал. 1, т. 5, 6, 8 – 12 от ЗКФН, като по този начин КФН осъществява своята лицензионна и разрешителна функция по отношение на финансово-инвестиционната дейност. С писмено разпореждане може да освобождава едно или повече лица, оправомощени да управляват и представляват поднадзорно лице, при хипотезите предвидени в гореизброените закони (Ланджев, 2014).
2. издава разрешенията и одобренията по Закона за публичното предлагане на ценни книжа, Закона за пазарите на финансови инструменти и Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране, ако друго не е предвидено в този закон.

3. изпраща представители на комисията на заседанията на органите за управление на лицата, поднадзорни по Закона за публичното предлагане на ценни книжа, Закона за пазарите на финансови инструменти и Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране, както и на Централния депозитар. От това правомощие става ясно, че ефективния текущ контрол върху дейността на дружествата от областта на финансово инвестиране се осъществява директно от заместник-председателя на комисията, ръководещ управление "Надзор на инвестиционната дейност".
4. прилага принудителните административни мерки по глава деветнадесета от Закона за публичното предлагане на ценни книжа и част четвърта, глава първа от Закона за пазарите на финансови инструменти, по част четвърта, глава двадесет и трета от Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране и по глава шеста от Закона срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти, които не са от компетентност на комисията.
5. прави предложения пред БНБ за прилагане на мерките по чл. 103, ал. 2 от ЗКИ при положение, че установи извършването на нарушение от страна на банка на някой от многократно цитираните закони от сферата на финансовото инвестиране или на определени подзаконовни нормативни актове, по тяхното прилагане, като е допустимо и самостоятелно да приложи мерките по чл. 212, ал. 1, т. 1 от ЗППЦК, по чл. 264, ал. 1, т. 1 от ЗДКИСДПКИ и по чл. 118, ал. 1, т. 1 от ЗПФИ спрямо съответната банка, извършваща дейност като инвестиционен посредник и/или като депозитар (Ланджев, 2014).
6. упражнява редица компетенции по съдебен ред, които са посочени в чл. 15, ал. 1, т. 8 от ЗКФН.
7. определя длъжностните лица от администрацията на комисията, които имат право да съставят актове за констатирани нарушения на Закона за публичното предлагане на ценни книжа, Закона за пазарите на финансови инструменти, Закона срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти, Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране и на актовете по тяхното прилагане, на Регламент 1060/2009, Регламент 648/2012, както и на Регламент (ЕС) № 236/2012.
8. налага глоби и имуществени санкции за нарушения на Закона за публичното предлагане на ценни книжа, Закона за пазарите на финансови инструменти, Закона срещу пазарните злоупотреби с финансови инструменти, Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране и на актовете по тяхното прилагане, на Регламент 1060/2009, Регламент 648/2012, както и на Регламент (ЕС) № 236/2012.

Наред с изброените многобройни правомощия на заместник-председателя на КФН, които той извършва самостоятелно във връзка с осъществяването на

надзора върху процеса на финансово инвестиране, следва да се отбележи, че индивидуалните административни актове, който той издава, подлежат на обжалване както по административен ред пред КФН при условията и реда на АПК, така и по съдебен ред – пред ВАС.

Както по-горе споменахме, освен публичноправен надзор, който се осъществява от КФН, съществува и частноправен надзор, осъществяван от Централния депозитар и „Българска фондова борса – София“ АД. Както изтъква проф. В. Димитров „и двете институции“ са уредени от законодателя като самоуправляващи се организации, като отворени клубове на професионални участници в пазара на ценни книжа” (Димитров, 2001). Именно в това си качество те са в състояние да упражняват особено ефективен контрол върху някои страни от финансовото инвестиране, свързани преди всичко с изпълнението на сключените на регулирания пазар на финансови инструменти специфични сделки по начин, който безусловно и безрисково да гарантира интересите на страните по тях посредством услугите, осъществявани от техните членове (Ланджев, 2014).

Тъй като всички финансови инструменти, включително ценните книжа, са като цяло безналични възниква необходимостта от създаването на специална институция, която да управлява издадените финансови инструменти поради тяхното ”виртуално” битие (Димитров, 2001). Тази институция е именно Централния депозитар, чиято правна регламентация е уредена в глава девета от ЗППЦК. Както вече споменахме Централния депозитар осъществява общ надзор върху финансовото инвестиране, който по същество има частноправни, а не публичноправни измерения. Централният депозитар като важен участник във финансово-инвестиционния процес може да бъде разгледан с оглед надзора върху правомерното и максимално безрисково реализиране на този процес. Той има ясно изразени координиращи и контролни измерения по отношение на издаването, пласирането и прехвърлянето на финансови инструменти на капиталовите пазари.

Частноправен надзор се осъществява и от „Българска фондова борса – София“ АД. Целта на това специфично акционерно дружество не е да развива бизнес. Съгласно разпоредбата на чл. 5 от Устава на „Българска фондова борса – София“ АД, целта се състои в „организиране на регулиран пазар на финансови инструменти като система за търговия, която среща или съдейства за срещането на интересите за покупка и продажба на финансови инструменти, допуснати до търговия на регулирания пазар, на множество трети страни, в рамките на системата и въз основа на правила, като резултатът е сключване на сделки с тези инструменти”.

Можем да разграничим три вида правомощия на борсата, а именно:

1. правомощия за създаване на правила;
2. правомощия за оперативно управление на фондовата търговия;

3. правомощия за упражняване на специален контрол.

Синхронното функциониране на своеобразния частноправен надзор, осъществяван едновременно от страна на Централния депозитар и на „Българска фондова борса – София“ АД преди всичко върху реализирането на борсовите сделки, значително увеличава сигурността на борсовата търговия. В резултат на това се стига и до гарантирането на по-висока степен на стабилност в областта на цялостния процес на финансово инвестиране.

Пречки за нарастване на финансовото инвестиране в Република България са рестриктивните и императивни изисквания на действащия лицензионен режим по отношение дейността на предприятията за колективно инвестиране, които затрудняват тяхната дейност и съществуване.

Прекомерната и усложнената административна тежест по лицензиране на предприятията за колективно инвестиране се явява пречка и ограничител за развитие на този сектор от капиталовия пазар.

Следва да се посочи, че автора счита, че един по-либерален лицензионен режим ще стимулира предприятията за колективно инвестиране да упражняват своята дейност на територията на страната.

Намаляването на административната тежест и по-облекчения режим ще стимулира и привличането на чуждестранни предприятия за колективно инвестиране да развиват своята дейност в Република България като част от единния европейски пазар на подобни финансови схеми за инвестиране.

Икономическата ситуация в страната поставя редица пречки пред колективните инвестиционни схеми. Основната пречка, пред която са изправени предприятията за колективно инвестиране е липсата на доверие, което е крайъгълният камък на всички проблеми във финансовата сфера на страната и се превръща в трудно преодолимо препятствие пред колективните инвестиционни схеми. Това се доказва като се погледне статистиката за инвестициите на граждани в този вид финансови инструменти и се сравни със ситуацията в останалите европейски страни. Слабото участие на гражданите не се дължи на липсата на достатъчно предложения на пазара. Всички банки предлагат подобни услуги, съществуват и множество колективни схеми предлагани от инвестиционни посредници. Проблемът се корени в липсата на доверие в миноритарните акционери, че мениджмънта на подобен род компании ще управлява етично парите им. Следва да се отбележи, че тук не става дума за недоверие в професионалните качества на управленския екип или на мажоритарния собственик, а за това, че гражданите не вярват в професионалната им етика.

Слабото развитие на сектора на предприятията за колективно инвестиране е особено неприятно за страната, тъй като лишава реалната икономика от притока на свеж вътрешен инвестиционен ресурс. За преодоляването на тази негативна тенденция предлагам, правителството и академичния сектор, да стартират три

инициативи:

1. Подобряване на юридическата защита на миноритарните акционери, вкл. поевтиняване на достъпа до правосъдие и осигуряване на възможност за водене на колективни дела.
2. Академичната общност трябва да концентрира усилията си в повишаване на финансовата култура на пълнолетното население на страната.
3. Популяризирането на добрите примери е от съществено значение за преодоляването на силното недоверие на населението.

Предприятията за колективно инвестиране са безценен ресурс за всяка държава. Не можем да си позволим да продължаваме да negliжираме спънките пред тяхната дейност.

Финансовата система и икономиката на България е част от глобалната икономика и като член на Европейския съюз не може да остане изолирана от глобалните финансови процеси. Трябва да се има в предвид фактори като устойчивата макрорамка, благоприятна данъчна среда, стабилна финансова система. Ефектът от кризата в нашата страна може да бъде сравнително ограничен. В тази ситуация усилията на всички регулатори, са насочени към запазване стабилността на пазарите и доверието на инвеститорите. Този процес неизбежно ще доведе до съответните законодателни инициативи и промени, както на национално ниво, така и на ниво Европейски съюз.

Използвана литература

Асенов, Е. (2012). Контрол във финансовите сектори. С.: Издателски комплекс – УНСС.
Димитров, В. (2001). Основи на правния режим на инвестиционните ценни книжа. С.: Нова звезда.
Ланджев, Б. (2014). Правни проблеми на финансовото инвестиране. С.: Нова звезда.

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПРОБЛЕМИ

СЕГМЕНТАЦИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА – ДЕФИНИРАНЕ, МЕТОДОЛОГИЯ ЗА ИЗМЕРВАНЕ, РЕЗУЛТАТИ

Искра Белева¹

1. Необходимост от дефиниране на понятието и неговото икономическо съдържание

Няколко факта насочват вниманието към изследването на явлениято „сегментация“ чрез изрично дефиниране на понятието "сегментация".

На първо място, в икономическата литература и по-специално в теорията на пазара на труда няма единно и общоприето обяснение на това, защо хора с еднакви качествени характеристики (като трудов ресурс и потенциална работна сила, вкл. и според образователното равнище) получават различно заплащане в трудовия процес и имат различни възможности да преминават от по-високи доходна група? Класическата пазарна теория не успява да даде задоволителен отговор защо механизмите на търсене и предлагане на труд при дадено равнище на заплащане поражда сегментиране на заетите и защо равновесните процеси между заети, безработни и работни заплати не работят перфектно. Това стимулира изследвателите на пазара на труда да търсят обяснения извън постулатите на класическата и неокласическата теория и да формулират други теории като тези за наличието на двойствени трудови пазари. В тези пазари действат механизми извън пазарните правила на търсенето и предлагането, т.е. външни фактори като монополните структури и профсъюзните съглашения, както и индивидуални за работната сила особености (пол, расови особености).

На второ място, в българската икономическа литература темата за сегментацията на трудовия пазар е относително слабо застъпена. Сегментацията на трудовия пазар не е поставяна като обект на цялостно научно изследване. Също така не са проучвани ефектите на сегментацията върху мотивацията на работната сила за участие в пазара на труда, което има

¹ Искра Белева е професор в Института за икономически изследвания при БАН, д-р по икономика. Изследователските ѝ интереси са в областта на икономическия растеж и пазара на труда, заетостта, безработицата, демографската политика, джандър изследвания. Специализира е в "Кингс колидж" – Кеймбридж и в Атинския университет. Автор е на повече от 100 публикации (книги, студии, статии) на български, английски и френски език.

отражение върху икономическото и социално развитие на страната.

На трето място, потребността от подобно изследване произтича и от факта, че прилагането на различни (активни и пасивни) политики на пазара на труда често пъти се основава на различното положение в този пазар на групи от работната сила по отношение на достъп до заетост и устойчивост на заетостта. Редица стратегически документи се позовават на налична сегментация и характеризират пазара на труда като сегментирани без да се изясняват критериите за тази оценка (МТСП, Стратегия 2013-2020; МТСП, Национален план за действие по заетостта, 2014).

На четвърто място, следва да се отбележи, че процесите на сегментация са много динамични и съвременните трудови пазари отбелязват нови и нови признаци, въз основа на които се сегментира работната сила на различни трудови пазари (напр. квалификационни, расови, специфични спрямо производствения цикъл и продължителността на работния ден и вида на трудовите договори). Същественият въпрос е дали разчупването на традиционните рамки на наемните трудови отношения чрез промени във формата им променя съдържанието на отношението «труд-капитал» и интересите на основните агенти в този пазар – наемни работници и работодатели.

2. Методологически подход за изследване на доходната сегментация на наетите

За изследване на сегментирането на заетостта чрез доходите на заетите е необходимо да се формира доходна скала и да се проследи мобилността на индивида в доходните скали в определен период от време.

Изходна точка в групирането на доходите от труд е тяхното ранжиране на ниски, средни и високи доходи. В икономическата литература и изследователската практика се предлагат различни дефиниции за тяхното разграничаване. Границите на подоходните групи са дефинирани като процент от медианната годишна брутна работна заплата. В настоящото изследване групите на ниските, средните и високите трудови доходи са дефинирани както следва (Белева, Цанов, Диметрова, 2014, с. 30):

- Ниски доходи – $2/3$ от медианната годишния трудов брутен доход на всички заети (на пълно и непълно работно време);
- Средни доходи – в интервала от $2/3$ до $4/3$ от медианния годишен трудов брутен доход на всички заети (на пълно и непълно работно време);
- Високи доходи – над $4/3$ от медианния годишен брутен трудов доход на всички заети (на пълно и непълно работно време).

За по-пълното разграничаване и проследяване стабилността на характеристиките на работната сила посочените по-горе доходни групи са подразделени допълнително и общият им брой достига шест подоходни групи. Техните граници са следните: заети с много ниски доходи – 1/3 от медианния брутен годишен доход от труд (първа група); заети с ниски доходи – от 1/3 до 2/3 от медианния брутен годишен доход от труд (втора група); заети с ниски средни доходи – от 2/3 до 3/3 от медианния брутен годишен доход от труд (трета група); заети с високи средни доходи – от 3/3 до 4/3 от медианния брутен годишен доход от труд (четвърта група); заети с по-ниски високи доходи – от 4/3 до 5/3 от медианния брутен годишен доход от труд (пета група); заети с най-високи доходи – над 5/3 от медианния брутен годишен доход от труд (шеста група).

Основен източник на информация е изследването на НСИ „Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC) на българското население.

Дефинирането на сегментацията чрез динамиката в скалата на трудовото възнаграждение на всеки отделен индивид е следното: когато няма промяна в доходната група в определени период или има преход само с една степен в конструираната скала на доходи от труд е налице процес на сегментиране; при наличие на по-динамични промени в мястото в скалата – преход през едно или повече стъпки, се приема, че в пазара на труда не се наблюдават признаци на сегментиране защото няма ограничаващи движението в доходната скала фактори.

3. Резултати от изследване на сегментацията на базата на индивидуалните данни за доходите на наетите в периода 2009-2011 г.

На базата на описания методологически подход получените резултати позволяват да се представи следната синтезирана картина за сегментацията на пазара на труда в страната ни.

3.1. Равнище на сегментация на заетите

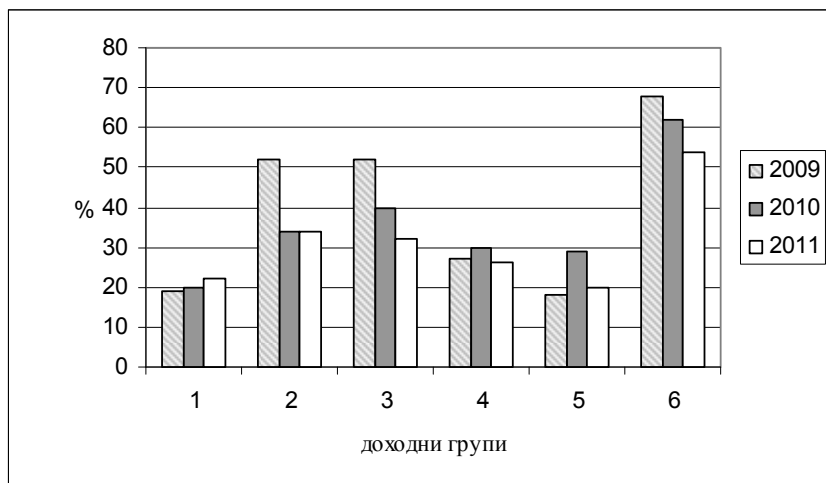
- Налице е значителна сегментация на наетите в зависимост от доходните групи, като най-висока е сегментацията в шеста (най-високата) доходна група.
- Делът на заетите, чията заетост е устойчива в същата доходна група варира, като е най-висок в шеста доходна група (68-55%) и много по-нисък в другите доходни групи (19-22% в първа и пета доходни групи).
- Движението от ниско доходните (първа и втора групи) към по-високо доходните групи е сравнително ограничено, докато движението от по-високо доходните групи към по-ниско доходните (вкл. с прескачане на две или три

доходни групи) е по-интензивно и показва, че „сегментацията“ е неустойчива и е възможно изпадане от най-високо до най-ниско доходно равнище.

Този факт показва отделянето на високозаплатения и на нискозаплатения труд в два полюса с трудни преходи между тях.

Фигура 1

Относителен дял на заетите, оставащите в същата доходна скала в периода 2008-2011 г.



Източник: Данни от „Статистика на доходите и условията на живот“, НСИ.

- Относителният дял на хората със сегментирана заетост в избраните шест доходни групи (т.е. лицата, които не променят в годините доходната група или преминават само в съседна група) нараства с повишаване на доходното равнище на групата до равнището на медианния доход, след което се наблюдава процес на намаляване на сегментацията.

Това означава, че наетите в ниско заплатените доходни групи нямат големи възможности да променят съществено доходната група т.е. да преминат в средна или висока доходна група.

В тази връзка се откроява един сериозен проблем на трудовия ни пазар – този за възпроизвеждащите се трудови ресурси с ниско качество на труда (налично образователно равнище, квалификационни умения и опит). Тяхната трудна адаптивност в пазара на труда се изразява и чрез сегментирането им като нискокачествен трудов сегмент в заетостта. Движението на този сегмент в по-високи доходни групи се изразява главно в преход от заетост с много ниски доходи в заетост с ниски доходи, т.е. това са промени, които оставят тези хора в състояние на „работещи бедни“, феномен, отразяващ както ниското равнище на заплащане на труда в страната, така и ниското качество на труда и респективно, ниската производителност на труда.

- Вътре в доходните групи в годините относителният дял на хората със „сегментирана“ заетост варира съществено.

Това се отнася както за лицата, които остават в същата доходна група, така и за тези, които преминават в съседни доходни групи. С изключение на първа доходна група, където има нарастване на сегментацията в годините, при останалите доходни групи е налице намаляване на сегментацията спрямо изходното равнище (2008 г.). Този факт е особено ясно очертан при по-високите доходни групи, например в шеста доходна група, където делът на хората със сегментирана заетост намалява от 80% през 2009 на 54% през 2011 г. Обяснението на тази нисходяща динамика може да бъде потърсено в няколко направления. Едното е, че наетите с по-високо заплащане на труда като хора с по-висококачествен труд са по-конкурентоспособни и могат по-лесно да преминават в по-високодоходни групи и така да намаляват процеса на сегментиране. Друго възможно обяснение е свързано с намаляването на предлагане на качествен труд поради демографските процеси на застаряване на населението и на засилваща се емиграция на работната сила, което работи за намаляване на сегментацията и по-широко „отваряне“ на търсенето, вкл. и чрез вътрешна мобилност.

- Мобилността между доходните групи е възможна най-вече до близките две доходни групи, с което равнището на доходната скала не се променя съществено.

Отчитането на движението на заетите в съседните две доходни групи показва, че делът на хората със сегментирана заетост нараства значително – до 61% при първа група; между 65-76% при втора група; между 67-86% при трета група; между 66-74% при четвърта група; между 73-79% при пета група и между 69-80% при шеста група.

- Две доходни групи – първа и пета, се очертават като групи с най-ниска степен на сегментация на заетостта.

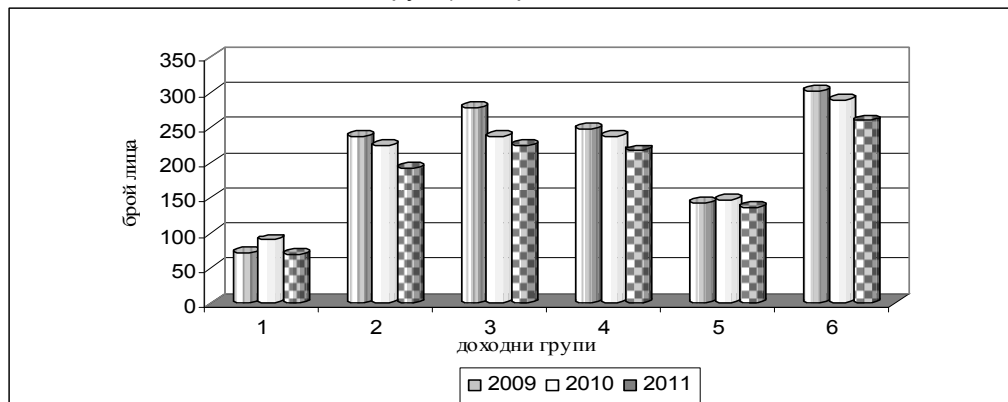
Обяснението за това е, че много ниското заплащане в първа доходна група стимулира хората да търсят възможности за преход в по-висока доходна група или да отпадат от пазара на труда и да приминават в сектора на „сенчестата“ заетост. Що се отнася до „сегментираността“ на заетостта в пета доходна група, където доходът е висок спрямо медианата доход, очевидно това е „преходно“ стъпало и това се вижда във факта, че броят на тези, които преминават в съседните доходни групи е по-висок от тези, които остават в същата група, т.е. има сравнително висока мобилност към съседни доходни групи. „Преходността“ на заетостта в тази доходна група се подкрепя още и от факта, че тук общият брой на хората е близо два пъти по малък в сравнение с останалите групи.

- Движението от ниско доходните (първа и втора групи) към по-високо доходните групи е сравнително ограничено, докато движението от по-високо доходните групи към по-ниско доходните (вкл. с прескачане на две или три

доходни групи) е по-интензивно и показва, че „сегментацията“ е неустойчива и е възможно изпадане от най-високо до най-ниско доходно равнище.

Фигура 2

Лица със сегментирана заетост (без промяна в доходната група или с преход в съседна група) в периода 2008-2011 г.



Източник: Данни от “Статистика на доходите и условията на живот”, НСИ.

3.2. Основни признаци на сегментиране

- Сегментиране на полов признак – заетостта на жените е сегментирана в ниските доходни групи, а тази на мъжете – във високите доходни групи.

Профилите на лицата, за които изследването установи признаци на сегментиране на тяхната заетост показват, че в зависимост от доходните групи *има наличие на сегментация на полов признак* и то е както следва: в ниските доходни групи (първа и втора) жените са тези, които са в състояние на устойчива заетост и очевидно недостатъчно възможности за промяна на доходната група. В трета доходна група – която представя медианния доход има изравняване на лицата на полов признак и в следващите две, по високите доходни групи тенденцията се обръща, като мъжете заемат позиция на хора, чиято заетост има сегментиран характер. Тези констатации не са неочаквани и те от друг аспект потвърждават тезата, че жените в българския трудов пазар са в по-неблагоприятна позиция по отношение на заплащането на труда и възможностите за кариерно развитие. Тази неравнопоставеност произтича от факта, че жените преобладават на началните позиции в служебната йерархия и в по-малка степен са представени на ръководни длъжности. Тази им позиция в голяма степен е преопределена от техните семейни ангажименти и грижите за децата в резултат на сравнително неразвитата или скъпо струваща социална инфраструктура, която да ги замени в тези им ангажименти.

- Сегментиране по възрастови характеристики – за различни възрастови групи в зависимост от доходната група.

Възрастовите особености на хората, за които е налице сегментиране на заетостта, показва също вариации в зависимост от доходната група. Така например, *при ниско доходните групи хората на възраст 45-50 г. са с ясно изразена затрудненост да преминат в по-високодоходните групи. С нарастване на равнището на доходите* възрастовите групи намаляват и поставят *по-младите, 35-44 годишните* в позиции на сегментиране, т.е. стабилност в заетостта, а в пета доходна група наред с тази възрастова група са и по-младите 25-34 годишните. Интересно е да се отбележи, че при най-високата доходна група възрастовите групи със стабилен статус на заетост нарастват и тези на 55-64 г. доминират.

Сегментиране по признак образование – образователното равнище на наетите лица, които имат сегментирана заетост варира в зависимост от доходните групи, но определено хората със средно образование са тези, които имат най-ясно изразени позиции в сегментираната заетост. Важен извод от изследването е, че не липсата на образование, а наличието на неподходящо образование предопределя в по-голяма степен сегментираността в заетостта.

Признакът образование има пряко отношение към процесите на сегментацията, доколкото образователното равнище е компонент на качествената характеристика на работната сила, наред с професионалния опит и умения. Тъй като по-високото качество на труда се заплаща по-високо, работната заплата нараства с нарастването на качеството на работната сила. Тези принципни постулати на пазарното стопанство обаче се срещат с практики, които те трудно могат да обяснят: различно заплащане за еднакво качество труд в резултат на други, непазарни фактори. Дали т.нар. „добри“ работни места“ са по-малко от работната сила, притежаваща нужните качества за да ги заема или при по-високо предлагане на работна сила на определени пазари се задействат субективни фактори за подбор, които пораждат сегментиране на заетостта. В икономическата литература този аспект на нарушените пропорции в търсене и предлагане на конкретно качество труд е обект на дългогодишни изследвания и има различни обяснения (Becker, 1976; Boyer, Robert, 2001). Тези и други въпроси, например какво губи обществото и всеки отделен индивид за нереализирането качество на неговия труд предвид направените разходи инвестиции в обучение поставят изследването на признака образование като фактор за сегментиране на заетостта особено важно и актуално в конкретната реалност на българския трудов пазар.

Образователната структура на хората, заети в най-ниската доходна група, както може да се очаква, включва предимно хора с начално и основно образование (5.8 и 33.8% съответно). Това, което е особено тревожно обаче е, че близо половината от лицата (48.5%) са хора със средно образование. Наред с тях в групата има и хора с висше образование (7.3%). На другия полюс са хората с незавършено начално образование (1.4%). Тази структура концентрира вниманието към това, **че не липсата на образование, а наличието на неподходящо образование предопределя в по-голяма степен сегментираността в заетостта.** Що се отнася до това, как хората с различно образование успяват да преминат към други доходни скали, то данните

показват, че близо половината от тези с основно образование успяват да преминат в друга доходна скала. Това показва, че връзката между ниско равнище на заплащане и търсенето на нискообразован труд не е строго разграничена и една причина за това е цялостното ниско равнище на заплащане на труда в България. Естествено, хората с висше и със средно образование имат повече възможности за мобилност и прескачане на доходните скали, което се вижда при преходи от първа в трета и четвърта доходна група. При двете най-високи доходни групи лицата с висше образование заемат първо място.

Образователната структура на хората, които са със „сегментирана“ заетост във втора доходна група в 2008 г. се характеризира както следва: преобладават лицата със средно образование – 64.8%, следват тези с основно образование – 24.2%. Интересно е да отбележим, че в тази сравнително нискодоходна група са заети и хора с висше образование (7.8%). В 2011 г. вследствие на преминаването към други доходни групи промените в образователната структура показват намаляване на относителния дял на хората със средно образование до 56.9%, нарастване на дела на хората с основно образование до 31.3% и намаляване на дела на хората с висше образование – 3.4%. *Тези данни открояват основното образование на заетите от тази доходна група като сериозна предпоставка за сегментиране на заетостта им, т.е. за устойчивото им оставане в тази доходна група.*

Образователният профил на лицата от трета доходна група през 2008 г. показва, че в тази доходна група преобладават хората със средно образование (63.6%), следвани от заетите с основно образование (18.6%). В тази група, където доходите са «медианните» за заетите, има и лица с висше образование, като техният относителен дял е 12.2%. Какво се случва в образователната структура на лицата от тази група с отчитане на тяхната мобилност, преминаването им към други доходни групи или оставането им в същата доходна група можем да проследим чрез промените в образователната структура след 3 години.

През 2011 г. в структурата на заетите в същата доходна група броят на лицата със средно образование нараства, но също така нараства и броя на лицата с основно образование. Хората в висше образование са представени сравнително скромно. В тази връзка следва да се отбележи, че мобилността на лицата със средно образование е насочена предимно към по-високо доходни групи. Част от лицата със средно образование обаче се връщат в по-ниско доходни групи – втора и дори първа, т.е. при тези лица доходното равнище пада под средното. Близо една трета от лицата със средно образование и около половината от лицата с основно образование изпадат от трета в по-ниска доходна група.

Образователната структура на заетите в четвърта доходна група откроява като най-голяма група тази на хората със средно образование – 63% през 2008 г. и 67.5% през 2011 г. от всички заети. На второ място са заетите с висше образование – съответно 24% и 22.5% в посочените години. Заетите с основно образование в тази доходна група са твърде малко и това е нормално предвид факта, че това е доходна група със заплащане на труда над средното.

Движението в изследваните години по различните доходни групи показва предвидими резултати – хората с висше образование по-често преминават към по-високо доходните пета и шеста групи, докато сред хората, изпаднали в по-нискодоходните групи – трета, втора и първа са тези предимно със средно и основно образование. В този смисъл следва да се направи извод, че образователното равнище има отношение при определяне на посоката на мобилността на заетите по доходни групи, както и това, че при хората с по-високо образование сегментирането е по-малко ограничено и преход към по-високо доходна група се реализира, но като цяло мобилността е сравнително слаба.

Образователното равнище на хората в пета доходна група се представя предимно от хора със средно образование – 60% през 2008 г. и 61.1% през 2011 г. Хората с висше образование са на второ място и това е очаквано – техният дял е 27.3% през 2008 г. и 19.4% през 2011 г. Това, което не е в унисон с очакванията е, че дялът на хората с висше образование намалява, докато дялът на тези с основно образование нараства от 8.7% през 2008 г. до 16.6% през 2011 г. Предвид на факта, че това е високодоходна група, то нарастването на дела на хората с ниско образование и намаляване на дела на тези с висше образование отразява известна диспропорция между качество на труда и доходите, и като цяло тенденцията на влошаване на качеството на образователната структура на българската работна сила.

В структурата по образованието в шеста доходна група дялът на хората с висше образование е най-висок в сравнение с останалите доходни групи – съответно 30.3% през 2008 и 41.4% през 2011 г. Също следва да се отбележи тенденцията към повишаване на този дял, която съответства на икономическата логика, че по-високообразованя труд получава по-високи доходи.

В тази доходна група дялът на лицата със средно образование – 53.7% през 2008 и 51% през 2011 г. Дялът на хората с основно образование намалява от 13.7% през 2008г. до 5% през 2011 г. Описаните тенденции също отговарят на икономическата логика, че по-нискообразованя труд следва да получи по-ниско заплащане. Хората, които са с по-ниско образование са преминали в по-ниско доходни групи.

Като цяло може да се направи извод, че е налице зависимост между степента на образование и сегментирането на заетостта в смисъл, че сегментирането на заетостта се повишава с нарастване на образователното равнище на заетите.

- Сегментиране на заетостта в зависимост от режима на работа

Признак, които има пряко отношение към сегментирането на заетостта е заетостта на пълно работно време. Това се потвърждава при всички доходни групи и следва да покаже, че хората, които са наети на пълен работен ден имат много повече възможности да останат в заетостта и в съответната доходна група пред лицата, наети на непълен работен ден.

Този факт поставя някои принципни въпроси за гъвкавостта на пазара на труда в страната. Въпреки наличието на сравнително добра нормативна уредба за възможностите заетите да упражняват гъвкави режими на работа, вкл. и механизми за приравняване на непълното към пълно работно време, наетите на непълно работно време не представляват сериозен дял от всички наети в страната през 2013 г. (32 100 души или 1.1% от работната сила), като сред тях преобладават жените – 19.1 при 0.9% сред мъжете (НСИ, 2014). Съществен въпрос за опирентиране на политиката на пазара на труда е доколко развитието на непълната заетост или на други гъвкави форми на заетост като работа от разстояние, ще активират младите хора да търсят работа, доколкото трудовата неактивност на младежите е една негативна характеристика на съвременния трудов пазар. Така например, младежите на 15-24 г., които имат възможност да започват работа, но не търсят такава през 2013 г. представляват 18.9% от работната сила и наброяват 43 400 човека (НСИ, 2014).

- Сегментиране на основата на професионални и квалификационни характеристики

Професионалният опит и трудовият стаж се проявяват като фактор за сегментиране на трудовия пазар най-вече при високодоходните групи.

В професионален и отраслев аспект сегментирането на заетостта е най-добре да се изучава на микроравнище, доколкото както професионалната, така и отраслевата номенклатура на макроравнище е агрегирана в степен, в която трудно може да покаже специфичните особености на дадена професия като предпоставка за сегментиране на заетостта.

Поради това в изследването беше включено наблюдение на един сектор, този на информационните технологии. Направени интервюта с работодатели показваха, че разделението на наетите следва предимно функционалната организация на производствения процес на основни и спомагателни работници и в този смисъл може да се направи извод за наличие на първичен и вторичен трудов пазар. Разделение на наетите съществува и на основата на позицията и нивото в йерархията, но като цяло може да се направи извод, че ясно очертана сегментация на заетите няма и доколкото сектора се развива динамично и изпитва недостиг на трудов ресурс са налице възможности за развитие на кадрите и преходи в доходните равнища при покриване на качествените критерии на търсенето на труд.

Основни изводи

1. Работната сила се сегментира на нискозаплатена и високозаплатена в двата полюса на доходната скала с трудни преходи между тях. В потвърждение на този извод е факта, че сегментацията нараства до скалата на медианния доход, след което намалява в следващите две скали.
2. Това двуполусно разделение все повече се проявява в пазара на труда и по-

ясно очертава, че средно квалифицирания труд не може да намери подходящо място в заетостта. Така хората в нискодоходната заетост се възпроизвеждат като такъв трудов ресурс с ограничени възможности за преход към по-високодоходна група. "Работещите бедни" се развива като феномен на пазара на труда в България все повече.

3. Сред заетите в нискодоходните сегменти близо половината са хора със средно образование. Т.е. не отсъствието на образование, а наличието на неподходящо образование подхранва сегментацията на част от заетите.
4. При високодоходните сегменти е налице низходяща тенденция на сегментация. Обясненията могат да бъдат няколко: по-високата конкурентоспособност на тези хора; по-малкото предлагане на качествен труд поради демографските процеси и емиграцията на работна сила, която "отваря" вратите на заетостта и насърчава вътрешната мобилност.
5. Сред характеристиките за сегментираните групи се очертават специфики по пол - жените са повече при нискодоходните сегменти;
6. По възрастови признаци хората между 45-50 г. са сегментирани в нискодоходните групи; с нарастването на равнището на дохода по-младите, 35-44 г. заемат позиции в сегментите, а при най-високата доходна скала преобладават хората на 55-64 г.
7. Образователното равнище е важен признак за анализ, защото знаем, че много от програмите за повишаване на конкурентоспособността на работната сила са насочени към образованието на хората. Тук значението на образованието като фактор за мобилност в доходните скали се потвърждава, но повече с качествените характеристики като умения, способности.
8. В най-нискодоходния сегмент преобладава основното образование, а в най-високодоходната – тези с висше образование. Този факт потвърждава икономическите теории за връзката между образованието и заплащането на труда. При сегментирането тази връзка е правопрпорционална.

Използвана литература

- Белева, И., Цанов, В., Димитрова, Д. (2014). Сегментация на пазара на труда в България. АИ "Проф. Марин Дринов".
- МТСП. Актуализирана стратегия по заетостта на Република България 2013-2020 г. с.15.
- МТСП. Национален план за действие по заетостта 2014 г. с. 29, www.mlsp.government.bg.
- Цанов, В. (2014). Сегментация на пазара на труда в България. Глава 1, т. „Формиране на трудовите доходи“.
- НСИ. Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC), изследване за периода 2007-2012.
- Becker, G. (1976). The economic approach of human behavior. Chicago: University of Chicago Press.
- Boyer, G. R., Smith, R. S. The development of the neoclassical traditions in labor market. Cornell University, <http://digitalcommons.ilr.cornel.edu/articles>, 2001.
- НСИ. (2014). Пазар на труда, Наблюдение „Заетост и безработица“, Заети на непълно работно време, <http://www.nsi.bg/bg/content/>.

ОБОБЩЕНИ ОЦЕНКИ НА СЕГМЕНТАЦИЯТА НА ЗАЕТОСТТА, БАЗИРАНИ НА ПАКЕТНИ ДАННИ ОТ „СТАТИСТИКА НА ДОХОДИТЕ И УСЛОВИЯТА НА ЖИВОТ (EU-SILC)”

Васил Цанов¹

1. Въведение

Сегментацията на трудовия пазар според размера на трудовите доходи е изследвана с помощта на предварително дефинирани шест доходни групи. Границите на подоходните групи са дефинирани като процент от медианния годишен брутен доход. С помощта на лонгитудиялен пакет от данни на Изследването на доходите и условията на живот е установено, че избраните подоходни групи са стабилни във времето и представляват отделни сегменти на трудовия пазар.

Тъй като лонгитудиялният пакет не включва всички респонденти, попадащи в извадката, е необходимо да се изследва стабилността на структурата на отделните сегменти, базирана на годишни (пакетни) данни от провежданите наблюдения. Изследването на структурата на сегментите се основава на персоналните характеристики на заетите, притежаваната професия, отрасловата принадлежност и наемните отношения.

Основната цел на доклада е да се представи една обобщена картина на промените в обхвата и структурата на сегментите през изследвания период, както и ролята на избраните показатели за сегментирането на трудовия пазар.

2. Структура на най-ниския доходен сегмент (1/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

Най-ниският сегмент обхваща сравнително малък контингент заети. В него попадат под 10% от всички заети лица. Основните характеристики на групата

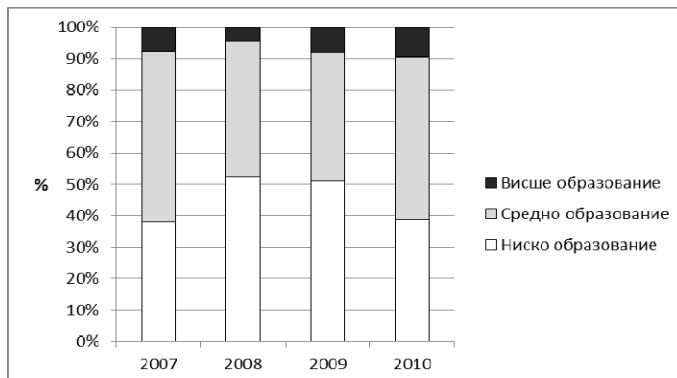
¹ Васил Цанов е проф. д-р в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Макроекономика”.

могат да се обобщят в следните:

Образователно равнище. Обхваща предимно заети с ниско и средно образование (фиг. 1). Техният дял възлиза на около 90% от всички заети в групата като дялът на ниско и средно образованите е почти равностоеен (между 40-50%). Образователната структура на заетите е нестабилна. В нея през последните години дялът на висшистите нараства, а този на хората с ниско образование намалява.

Фигура 1

Образователна структура на заетите в най-ниския сегмент



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

Професионална структура. В най-ниската доходна група попадат представители на голям брой професии. С най-голяма концентрация се очертават няколко професии, сред които основно място заемат чистачи и помощници, селскостопански работници, работниците в добивната и преработваща промишленост, както и специалистите, оказващи персонални услуги. Професионалната структура на заетите в групата се отличава с голяма нестабилност. Дялът на заетите в структуроопределящите професии се повишава, а на по-слабо представените намалява.

Отраслова представителност. Отрасловата структура на най-нискодоходната група трудно може да се определи поради големия брой на неидентифицираните заети. В тази група по-значимо участие имат заетите в Селско, горско и рибно стопанство; Преработваща промишленост; Строителство и Търговия и ремонт.

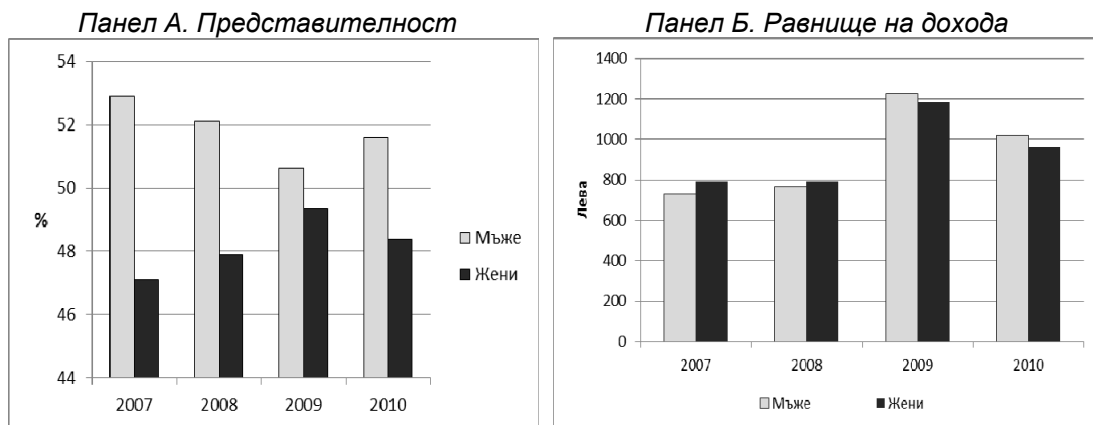
Представителност на половете. Основно място заемат мъжете (фиг. 2, Панел А). Те съставляват повече от половината заети в групата. Техният дял обаче намалява, което е признак на повишена неустойчивост.

В този сегмент трудовите доходи на мъжете и жените се променят скокообразно, което е признак за голяма нестабилност (фиг. 2, Панел Б). Нестабилността се изразява в техния чувствителен растеж през 2009 г. (близо 60%) и съответно

спад през 2010 г. (около 17%) след период на липса на промяна (2007-2008 г.). Тези флуктуации в размера на трудовите доходи са следствие на композицията на заетите според продължителността на работното време, характера на извършената дейност и типа на заетост.

Фигура 2

Представителност и равнище на доходите на мъжете и жените в най-ниския сегмент



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

Наемни отношения. По-прецизното определяне на структурата на наемните отношения в зависимост от типа на трудовия договор е трудна задача поради високия дял на непосочилите. Според наличните данни броят на наетите на постоянен и временен договор са много близки с лек превес първите. С безсрочни трудови договори са около една трета от всички заети в групата, а със срочни близо една четвърт.

Най-ниската доходна група се отличава с голям дял на самонаети лица. През отделните години той варира в твърде широки граници (между 39-59%), без ясно изразена тенденция на развитие.

Работещите на пълно работно време доминират в групата. Въпреки това, представителността на работещите на непълно работно време е висока. Тя бележи тенденция на повишаване като достига до една трета от всички заети в сегмента. Освен това тук попадат значителен дял от заетите на непълно работно време.

Представените обобщения дават основание за извода, че най-ниският сегмент се състои от мъже и жени с предимно ниско и средно образование. Те работят главно в Селското, горското и рибно стопанство, Строителството и Преработващата промишленост. Притежават различни професии. Това са наети и самонаети лица на срочни и безсрочни трудови договори.

3. Структура на сегмента с ниски доходи (от 1/3 до 2/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

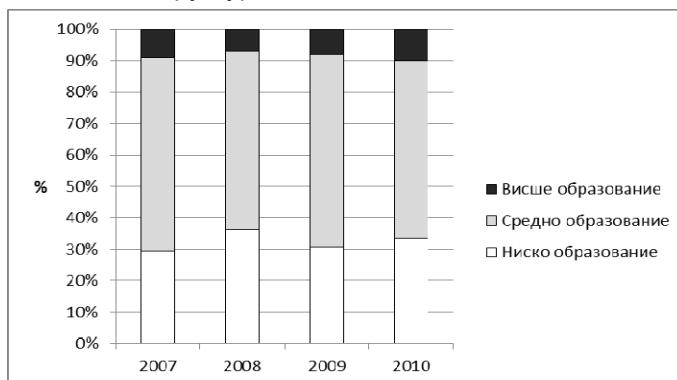
Вторият сегмент включва около 16-19% от всички заети. Неговият обхват се отличава с голяма стабилност във времето.

Образователно равнище. Преобладават заетите с ниско и средно образование, като представителността на нискообразованите е значително по-ниска (в рамките на 30%) от тази в първия сегмент (фиг. 3). Висшистите са слабо представени в групата. Образователната структура на заетите в групата е твърде стабилна във времето.

Професионална структура. Основни представители на професиите са чистачи и помощници; персонал, зает в сферата на персоналните услуги; продавачи и квалифицирани работници в селското стопанство, произвеждащи за пазара. Тези професии обхващат около 45-54% от всички заети в групата.

Фигура 3

Образователна структура на заетите в сегмента с ниски доходи



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

Отраслова представителност. Отрасловата представителност на доходната група включва същите отрасли и икономически дейности както в групата с най-ниски доходи (Селско, горско и рибно стопанство; Преработваща промишленост; Строителство и Търговия и ремонт). За разлика от първата група заетите в тези отрасли формират по-значителни дялове.

Представителност на половете. В сегмента на ниските доходи жените имат по-голям присъствие от това на мъжете. Техният относителен дял е между 50-60% с тенденция на снижаване. Същевременно доходите на жените са по-високи от тези на мъжете през целия изследван период като различията между тях са минимални.

Наемни отношения. Структурата на наемните отношения на заетите в групата е близка до тази в най-ниския сегмент. Наетите на постоянен трудов договор

обхващат повече от половината заети в групата, а делът на наетите на срочен трудов договор варира в рамките на 10-15%. И в тази група делът на непосочилите остава твърде висок (25-32%).

Според статуса на заетост във втората доходна група преобладават наетите лица. Те формират над 80% от заетите в групата. Делът на самонаетите е в рамките на 12-20%. И тук трудовите доходи на самонаетите лица доминират над тези на наетите. Близко една трета от самонаетите попадат в групата на ниските доходи, докато делът на наетите е малко над една десета.

В зависимост от продължителността на работното време преобладават работещите на пълно работно време. Техният дял достига 90% от всички заети в групата като делът на наетите преобладава над този на самонаетите.

Основният извод, който произтича от представените обобщения е, че в структурно отношение сегментът на ниските доходи е твърде близък до този на най-ниските доходи. Различията се основават на по-голямата представителност на жените и лицата със средно образование. Освен това тази група обхваща доходите на повечето заети според образователния, професионалния и отраслов признак.

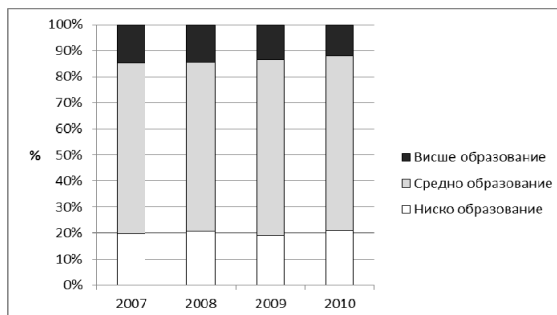
4. Структура на сегмента с ниски средни доходи (от 2/3 до 3/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

Сегментът обхваща около една четвърт от заетите. Той е с най-голям обхват, въпреки по-голямата вариация през отделните години. Основните характеристики на групата могат да се обобщят в следните:

Образователно равнище. Преобладават заетите със средно образование (фиг. 4). Те обхващат около две трети от всички заети в групата. Делът на нискообразованите е около една пета, а този на висшистите е малко над една десета. Образователната структура на заетите се отличава с малки промени, които по скоро имат случаен характер.

Фигура 4

Образователна структура на заетите в сегмента с ниски средни доходи



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

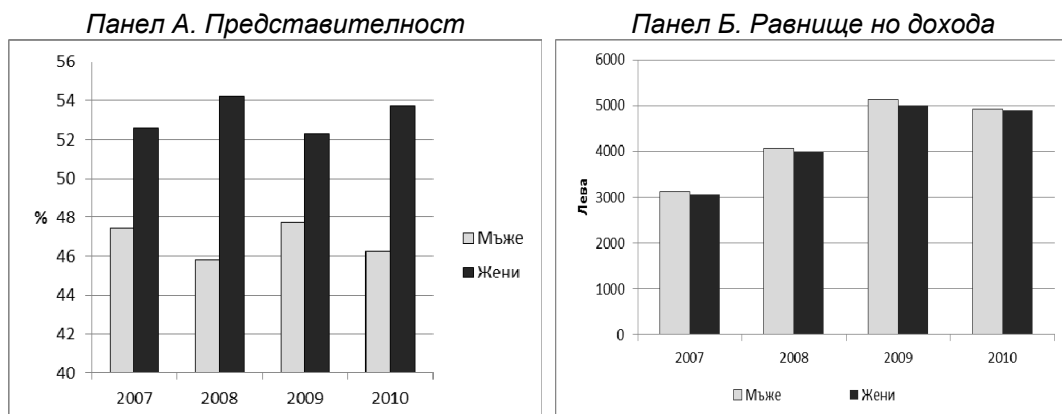
Професионална структура. Основният професионален състав обхваща две професии: чистачи и помощници и персонал, оказващ персонални услуги. Тези две професии покриват около една четвърт от заетите в групата. С по-малка представителност са общите административни служители, водачите на моторни превозни средства, монтажниците и продавачите.

Отраслова представителност. Отрасловият облик на групата с ниски средни доходи се формира от три отрасли: Преработваща промишленост, Строителство и Търговия. Заетите в тези три отрасли обхващат около половината от всички заети в групата.

Представителност на половете. В групата преобладават представителите на женския пол. Делът на жените е в рамките на 52-53% като той се запазва без съществени промени (фиг. 5, Панел А). Доходите обаче на жените са по-ниски от тези на мъжете (фиг. 5, Панел Б).

Фигура 5

Представителност и равнище на доходите в сегмента на ниските средни доходи



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

Наемни отношения. Според вида на трудовия договор наетите на постоянен договор доминират. Те формират около 71-82% от наетите в сегмента с ясна тенденция на нарастване. Наетите на срочен трудов договор съставляват малък процент (2-8%) и през изследваните години техният относителен дял намалява.

Ограничен контингент от самонаетите лица попадат в групата на по-ниските средни доходи. Те обхващат около 5-7% от всички заети. Също така работещите на непълно работно време са изключително малко (1-3%).

Следователно сегментът на ниските средни доходи се характеризира с по-голяма представителност на жените и заетите със средно образование. Те работят главно на безсрочни трудови договори на пълно работно време. Групата обхваща предимно заетите в сектора на услугите. В професионално отношение доминира помощния и обслужващ персонал, монтажници, продавачи и водачи на моторни превозни средства.

5. Структура на сегмента с високи средни доходи (от 3/3 до 4/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

В този сегмент попадат около една пета от всички заети. Обхватът на групата варира в малки граници през наблюдаваните години. Подходната група се характеризира със следните особености:

Образователно равнище. В групата доминират лицата със средно образование. Делът на висшистите съставлява повече от една пета, а този на хората с ниско образование е малко повече от една десета. Образователната структура бележи развитие в посока на намаляване на нискообразованите и увеличаване дела на заетите със средно образование.

Професионална структура. Обхваща широк набор от професии без да се откроява някоя от тях. Единствено професията на водачите на моторни превозни средства има по-голяма представителност. Професионалната структура е относително стабилна.

Отраслова представителност. Подобно на предходната група доминират представителите на Преработващата промишленост, Строителството и Търговията. Представителността на тези отрасли се отличава с голяма стабилност във времето.

Представителност на половете. Представителността на мъжете и жените е почти идентична с лек превес на мъжете. Жените обхващат около 41-44% от всички заети в групата. Не се наблюдават тенденции на развитие в представителността на половете.

Наемни отношения. Основно място в сегмента заемат наетите на постоянен трудов договор. Те обхващат над 80% от заетите. Делът на работещите на временни договори е ограничен до 2-3%.

Наетите по трудово правоотношение лица представляват основния контингент в групата (около 96%). Почти всички заети (наети и самонаети) работят на пълно работно време. Едва 1-2% са на непълно работно време.

В заключение може да се направи извода, че сегментът на високите средни доходи се отличава със сравнително висока стабилност на основните характеристики. В него преобладават заетите със средно образование като делът на висшистите е сравнително висок. Представителността на мъжете и жените не се различава съществено. Обхваща сравнително широка гама от професии, но има ясно изразен отраслов профил. Наемните отношения се характеризират с висока представителност на наетите лица, работещи на безсрочен трудов договор и на пълно работно време.

6. Структура на сегмента с по-ниски високи доходи (от 4/3 до 5/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

Обхватът на групата е сравнително малък. В него са включени малко повече от една десета от наблюдаваните заети. Във времето показва изключителна стабилност. Обобщените характеристики на сегмента са следните:

Образователно равнище. Висока представителност на заетите със средно и висше образование. Относителният дял на среднообразованите е около 60%, а този на висшистите около 31%. В образователната структура се наблюдава тенденция на снижаване дела на нискообразованите, а този на висшистите да нараства.

Професионална структура. Групата се отличава с няколко специалности, които формират нейния професионален облик. Това са стопанските и административни специалисти, строителите, металурзите и машиностроителите, както и водачите на моторни превозни средства.

Отраслова представителност. Отрасловият профил на повече от половината заети в групата се определя от Преработващата промишленост, Строителството, Търговията и Държавното управление. Стабилността на отрасловата структура не е висока.

Представителност на половете. Преимуществена представителност на мъжете (62-66%). Относителна стабилност със слабо увеличаване дела на жените през последните три години.

Наемни отношения. Наемните отношения в сегмента се характеризират с висок и стабилен дял на наетите на постоянен трудов договор (над 80%). Наетите на временен трудов договор бележат тенденция на снижаване. Съотношението между наети и самонаети е в полза на наетите. Техният дял е изключително висок (около 96-97%) и стабилен във времето. По отношение на продължителността на работното време преобладават лицата на пълно работно време. Те обхващат около 97-99% от всички заети в групата.

В заключение следва да се отбележи, че сегментът на по-ниските високи доходи се характеризира с голяма стабилност. В него преобладават мъжете и заетите със средно образование. Професионалната и отраслова структура на групата включва ограничен брой професии и отрасли. В наемните отношения преобладават заетите на безсрочен трудов договор, които са наети на трудови правоотношения на пълно работно време.

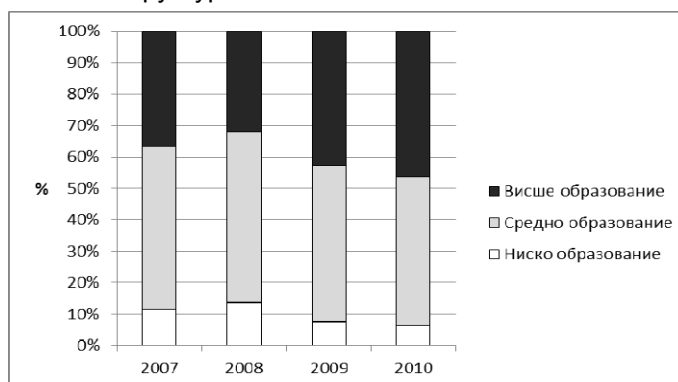
7. Структура на сегмента с най-високи доходи (над 5/3 от медианния брутен годишен доход от труд)

Сегментът на най-високите доходи обхваща около една пета от наблюдаваните заети. Обхватът на групата е твърде нестабилен (с най-висока вариация), но без ясно изразена тенденция в развитието. Основните характеристики на групата могат да се обобщят в следните:

Образователно равнище. Включва главно заети със средно (47-54%) и висше (32-46%) образование (фиг. 6). Делът на хората с ниско образование е малък (6-13%). Образователната структура е твърде нестабилна. Делът на хората с ниско и средно образование намалява, а този на висшистите нараства.

Фигура 6

Образователна структура на заетите в сегмента с най-високи доходи



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

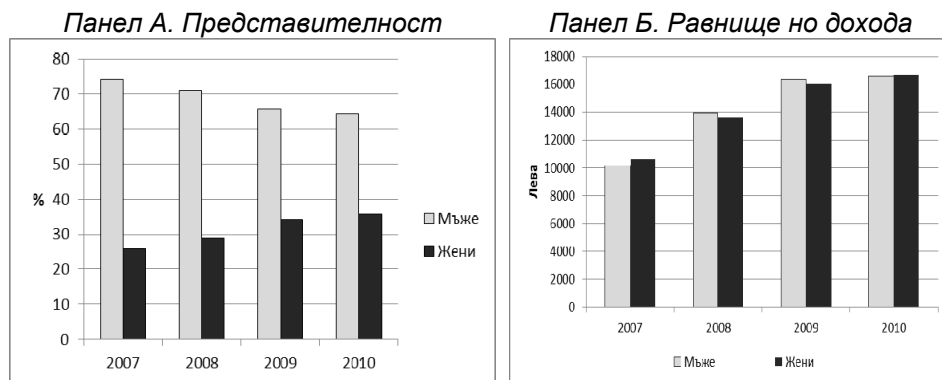
Професионална структура. Професионалният състав е разнороден без ясно очертани доминиращи професии. Основно място заемат административните и стопански ръководители и специалисти, водачите на моторни превозни средства, както и представители на научните среди.

Отраслова представителност. В групата доминират представители на Държавното управление, Преработващата промишленост, Търговията, Строителството и Транспорта. Отрасловата структура се променя във времето, което е признак за ниска стабилност.

Представителност на половете. Сегментът се отличава с чувствителна представителност на мъжете (фиг. 7, Панел А). Техният относителен дял се променя в границите на 64-74%, но с отчетлива тенденция на снижаване (близо 10 процентни пункта). Делът на жените нараства през целия период. Различията в равнището на доходите са твърде малки (фиг. 7, Панел Б).

Фигура 7

Представителност и равнище на доходите в сегмента на ниските средни доходи



Източник: Статистика на доходите и условията на живот, НСИ.

Наемни отношения. Характеризират се с висок дял на заетите с постоянен трудов договор. Те обхващат повече от две трети от всички заети в групата. Самонаетите лица заемат твърде малък дял (1-3%). Почти всички заети работят на пълно работно време. Структурата на наемните отношения проявява висока стабилност.

В обобщение най-високата доходна група се характеризира с известна нестабилност както по отношение на нейния обхват, така и по отношение на повечето базови характеристики. Групата е представена главно от хора със средно и висше образование като делът на последните се увеличава. Представителността на мъжете е висока, но с тенденция на снижаване. Професионалната и отраслова структура на групата е широко представена. В нея доминират предимно ръководните кадри в различни области на икономическата дейност. В наемните отношения преобладават заетите на безсрочен трудов договор, които са наети на трудови правоотношения на пълно работно време.

8. Основни изводи

На базата на представените обобщения за структурата на отделните сегменти в зависимост от основните характеристики на заетите и работните места (образование, професия, отраслова принадлежност и наемните отношения) дават основание за няколко основни извода.

Първо, изследваните основни характеристики на заетостта (лични, професионални и наемни) се оказват основни сегментиращи фактори. Ниското образование осигурява предимно ниски доходи, докато средното образование предлага равномерно разпределение на доходите, а висшето образование сегментира заетите предимно в групата на високите доходи (около 55% от

всички висшисти) и средните доходи (около една трета). Професионалната реализация също оказва съществено влияние върху доходната диференциация и сегментация. Едни професии сегментират заетите в групата на ниските доходи (селскостопански работници и помощен персонал), други осигуряват предимно средни доходи (большинството професии), а трети дават предимство на високите доходи (административни и производствени ръководители, научна дейност. Отрасловата принадлежност е сегментиращ фактор, който има разнопосочно действие. Половият признак сегментира мъжете предимно в групите с високи доходи, докато жените преобладават в групите под медианата. Независимо от това различията в трудовите доходи на мъжете и жените намаляват. Наемните отношения са силно сегментиращ фактор. Работещите на срочни трудови договори, самонаетите и тези на непълно работно време доминират в ниските доходни групи, докато заетите на безсрочни договори, наетите по трудово правоотношение и тези на пълно работно време преобладават в групите на средните доходи.

Второ, с прехода от ниските към високите доходни сегменти се наблюдава промяна в профилите, която най-общо се изразява в следното: а) промяна на образователния профил в посока на увеличаване дела на заетите с по-високо образование; б) реструктуриране на професионалния профил от професиите, изискващи ниско образование към професиите с висока обществена и стопанска отговорност; в) намаляване на различията в представителността на мъжете и жените в заплащането на труда; г) преход от по-гъвкави към по-твърди форми на наемните отношения.

Трето, сегментите се отличават с различна стабилност във времето. Това се дължи както на случайните компоненти (частична подмяна на извадката), така и на осъществявани преходи от едни към други доходни групи. Поради тази причина установените различия в стабилността на профилите не означават липса на доходна сегментация.

СОЦИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РАЙОНИТЕ И ОБЛАСТИТЕ В БЪЛГАРИЯ (2008-2011 Г.)

Георги Шопов¹

Социалните различия между териториалните единици са от факторите, определящи общото им социално-икономическо състояние и насоките на трансформациите в тях. От своя страна, посоката и динамиката на териториалните различия се влияят от макроикономическата среда. В този контекст, докладът визира следните тематични проблеми: състояние и динамика на социалните различия между районите и областите в страната през периода 2008-2001 г.; количествена и качествена оценка на промените в тези различия, вкл. открояване на водещите и на изоставащите в социално отношение райони и области; оценки на връзката между социално развитие и общо социално-икономическо развитие.

Количествените оценки на различията са направени чрез модел, базиран на таксономичния метод.² За целите на оценките са използвани следните показатели: доходи на лице от домакинство; равнище на безработица; лекари на 100 хил. жители; население в риск от бедност или социално изключване; неравенство в разпределението на доходите (коефициент на Джини).

1. Социални различия между районите от ниво 2

Резултатите от анализа на оценките за социалното състояние на районите от ниво 2 през анализирания период (вж. табл. 1) показва следното.

През двете години подредбата на териториалните единици от това ниво търпи разпопосочни промени. С изключение на ЮЗР, всички останали променят местата си: ЮЦР и СЗР в положителна посока, а СИР, ЮИР и СЦР – в отрицателна. Най-драстичен изглежда спадът на ЮИР, който от 4 място през 2008 г. отива на 6 през 2011 г.

¹ *Георги Шопов е проф. д-р в Институт за икономически изследвания при БАН.*

² *Методологията е изготвена от проф. дин Нина Янкова, която бе ръководител на серия от научни изследвания на териториалните социално-икономически различия в България, осъществени в Института за икономически изследвания при БАН през периода 1994-2009 г. (Янкова, 2010).*

Таблица 1

Поддръждане на районите от ниво 2 според обобщаващите оценки (2008-2011)

	Оценка	Ранг		Оценка	Ранг
Югозападен район			Югоизточен район		
2008	0.4949	1	2008	0.8122	4
2011	0.3100	1	2011	0.8780	6
Североизточен район			Северозападен район		
2008	0.6629	2	2008	0.8197	5
2011	0.7685	4	2011	0.6575	3
Южен централен район			Северен централен район		
2008	0.8062	3	2008	0.9117	6
2011	0.6158	2	2011	0.7872	5

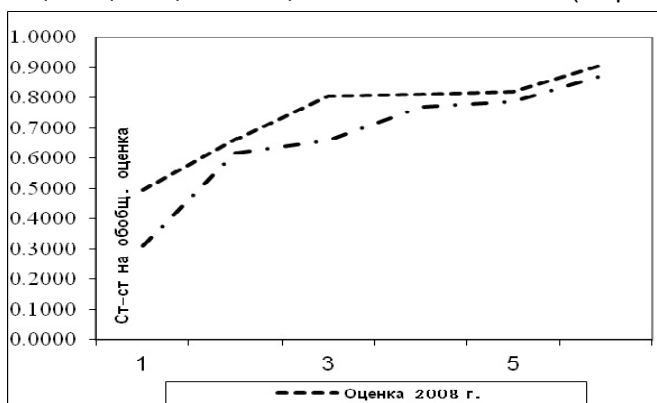
Това показва относителна неустойчивост на наблюдаваните през периода социални параметри на регионално равнище, които – най-вероятно се дължат на неблагоприятната външна макроикономическа среда след 2008 година. Тогава има съществено общо влошаване на стойностите на два от включените в социалната оценка показатели – равнище на безработица и дял на населението в риск от бедност или социално изключване, което в различна степен се проявява във всички териториални единици.

Тези процеси водят до увеличаване на диференциацията (коефициентът на вариация нараства с 8 п.п. и достига 26% през 2011 г., но при общо доближаване на всички оценки до „еталона“ (вж. фиг. 1). Той обаче се формира от по-неблагоприятни спрямо 2008 г. стойности на изследваните показатели. През 2008 г. нарастването на оценките има ясно изразени две точки на пречупване, докато през 2011 г. те са три, което отразява една по-голяма диференцираност на оценките.

Зависимостта между обобщаващата социална оценка и интегралната оценка за социално-икономическото развитие на районите, измерена чрез коефициента на детерминация (R^2) за двете изследвани години е показана на фиг. 2.

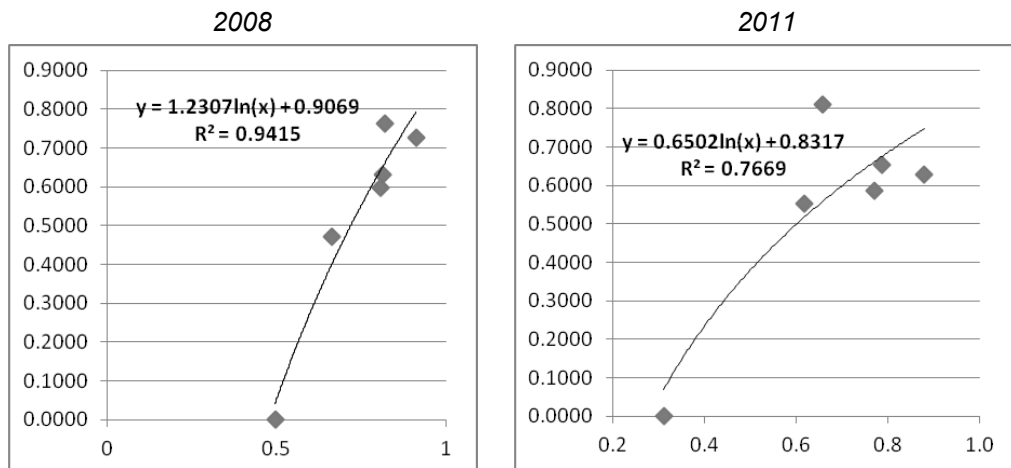
Фигура 1

Обобщаващи социални оценки за 2008 и 2011 г. (по райони)



Фигура 2

Зависимост между обобщаващите социални оценки и интегралните оценки на ниво райони



Високите стойности на коефициента през 2008 г. е индикация за много силна зависимост между обобщената социална оценка (независима променлива) и интегралната оценка за социално-икономическото развитие на районите в България. През 2011 г. зависимостта между двете оценки е по-малка, но остава значителна – коефициентът на детерминация (R^2) е 0.77. Спадът на зависимостта може да се отдаде на увеличената диференциация между районите според общото им социално- икономическо състояние, докато в условията на криза, социалните различия бележат известно свиване.

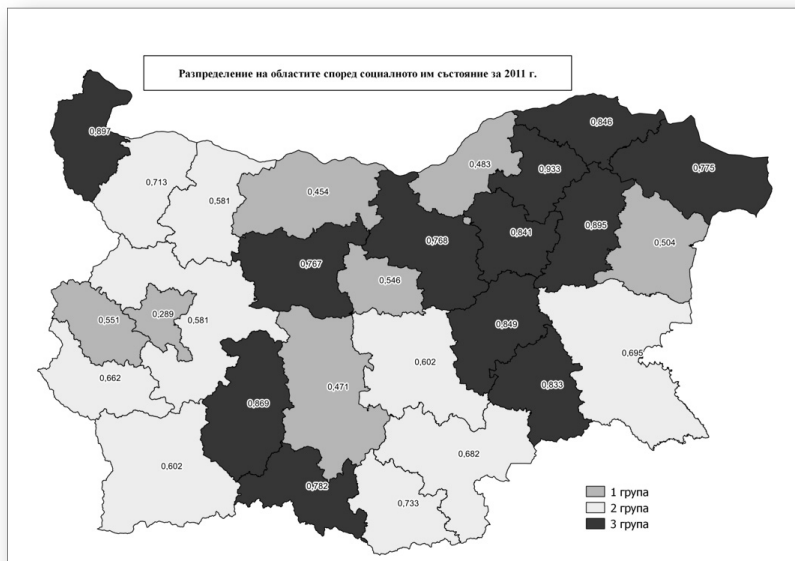
На тази основа може да се **обобщи**, че:

- относителните социални различия между районите от ниво 2 през периода са динамични, което се изразява се в изменение на ранга на всички райони с изключение на водещия ЮЗР;
- оставайки ниска, диференциацията между районите нараства относително;
- в основата на разместванията в подредбата през 2011 г. спрямо 2008 г. са промените в риска от бедност и социално изключване и в равнището на безработица, докато общо благоприятните промени в осигуреността с лекари и в доходите на домакинствата имат „балансиращ“ характер;
- зависимостта на общото социално- икономическо състояние на районите от социалната им развитост и през двете наблюдавани години е голяма.

2. Социални различия между областите

Резултатите от анализа на поддредането на областите според оценките за социалното им състояние (вж. карта 1) показва следното:

Карта 1
Разпределение на областите според социалното им състояние (2011)



През 2008 г. разпределението на областите в трите групи е равномерно.

Девет области са имали оценки над средната за страната (0.5839) като се открояват гр. София, Варна и Габрово, чиито оценки са подчертано благоприятни. Присъствието на област Плевен (която е в изостаналия СЗР) в тази група прави впечатление. Това се дължи преди всичко на влиянието на доходите на домакинствата, равнището на безработица и осигуреността с лекари, които са доста по- благоприятни.

На другия полюс са 10 области от най- многобройната трета група, намиращи се под критичния праг и заемащи местата след 18-то. Това се обуславя от неблагоприятните стойности най-вече на безработицата, доходите и дела на населението в риск от бедност и социално изключване. Открояват се крайно лошите оценки на Силистра, Монтана и Разград.

Втората група включва 9 области с разнообразни социални параметри, където по-благоприятните стойности на едни показатели се неутрализира от отрицателното въздействие на други. Напр. в Бургас на относително по- ниските безработица и риск от бедност или социално изключване, противостои по-слабата осигуреност с лекари и неравенството в разпределението на доходите,

което са близки до средните. Относително благоприятната позиция на Ловеч също в голяма степен е определена от равнището на доходите, ниския риск на бедност и на безработицата, като това може да се обясни и с влиянието на заетостта на местната работна сила в автомобилостроенето.

През 2011 г. подреждането и социалната диференциация между областите са променени. Обхватът на първата е намалял от 9 на 7, което – при запазване обхвата на втората група води до увеличаване на техния брой в последната група на изоставащите в социално отношение териториални единици – от 10 на 12.

Съставът на първата група е относително стабилен - 6 от областите, влизат в нея и през двете години. Отпадат Благоевград и Ст.Загора, които отиват във втората група. Фактори за тази промяна са по-значителното в сравнение със средното нарастване на дела на населението в риск от бедност и социално изключване и на неравенството в доходите (в Ст. Загора) и по-скромния растеж на доходите и осигуреността с лекари (Благоевград). Влиза обаче Русе, където по почти всички наблюдавани социални параметри има положително състояние спрямо средното за страната.

От останалите промени правят впечатление изпадането на Ловеч в трета група (спад в класирането със 17 места) и прогреса на Монтана, която от трета отива във втора група (подобрене с 12 места). Причините за Ловеч са ниските доходите на домакинствата и изключително високият дял на населението в риск или социално изключване през 2011 г. Положителните характеристики за Монтана са най- вече свързани с дела на населението в риск от бедност или социално изключване и сравнително ниското неравенство в разпределението на доходите.

Картината на измененията през 2011 г. спрямо 2008 г. се допълва от анализа на промените в позицията на областите:

Първо, могат да се открият се две групи области:

(а) които не променят значително мястото си в класирането: например гр. София, Пловдив, Плевен, Габрово, Варна, Перник, които стабилно са в първа група; Хасково, Кърджали, Бургас, Враца, Кюстендил – в средата; Силистра, Сливен, Разград, Шумен, Пазарджик, Ямбол, Видин и др., които трайно се задържат в дъното на подреждането.

(б) група области, чието социално състояние се мени по-динамично: в положителна посока това е валидно за Русе, Монтана, Враца, а в отрицателна – за Ст. Загора, Благоевград, Видин, Ловеч, Бургас. Най-честите значими фактори за промените и в двете посоки са измененията в доходите, безработицата и риска от бедност или социално изключване. Често положително влияе и осигуреността с лекари, като тук подобренето на показателя през 2011 г. произтича най-вече от намаляване броя на населението, което не е съпроводено с подобно намаление в броя на медиците.

Второ, като цяло тези промени са протичали по начин и посока, която резултира в слабо намаляване на диференциацията между областите (размахът и коефициентът на вариация през 2011 г. спадат, но като цяло остават ниски. Това означава, че в условията на криза, промените са водели до известно свиване на различията на областно ниво.

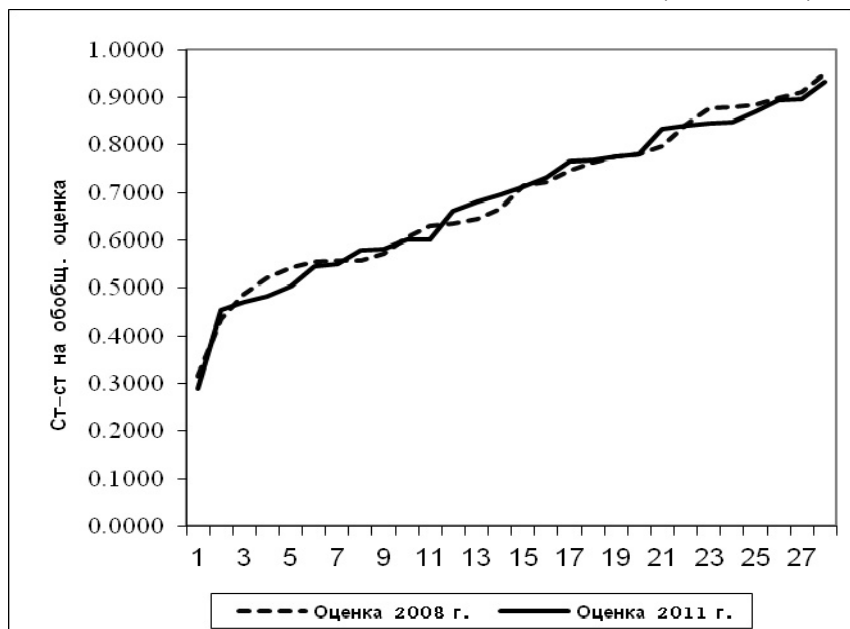
Трето, обобщаващите социални оценки на първите 5-8 области се отличават от останалите оценки – кривата, образувана от стойностите близо до еталона нараства по-стръмно, като след това нейното развитие е малко по-плавно (вж. фиг. 3). Изводът е, че на областно ниво диференциацията се определя в решаваща степен от значително по-добрите оценки на водещите области.

Четвърто, кривата за 2011 г. е по-начупена, което е белег за по-голяма неравномерност между оценките на отделните области.

Зависимостта между интегралната оценка на областите (зависима променлива) и тяхната обобщена социална оценка (независима променлива) е висока: коефициентите на детерминация R^2 са съответно 0.78 за 2008 г. и 0.74 за 2011 г. (вж. фиг. 4). Слабото намаление на стойността на коефициента на детерминация може да се обясни с нарасналото различие между интегралните оценки през 2011 г. в сравнение с 2008 г. при общо намаляване на различията по социалните оценки.

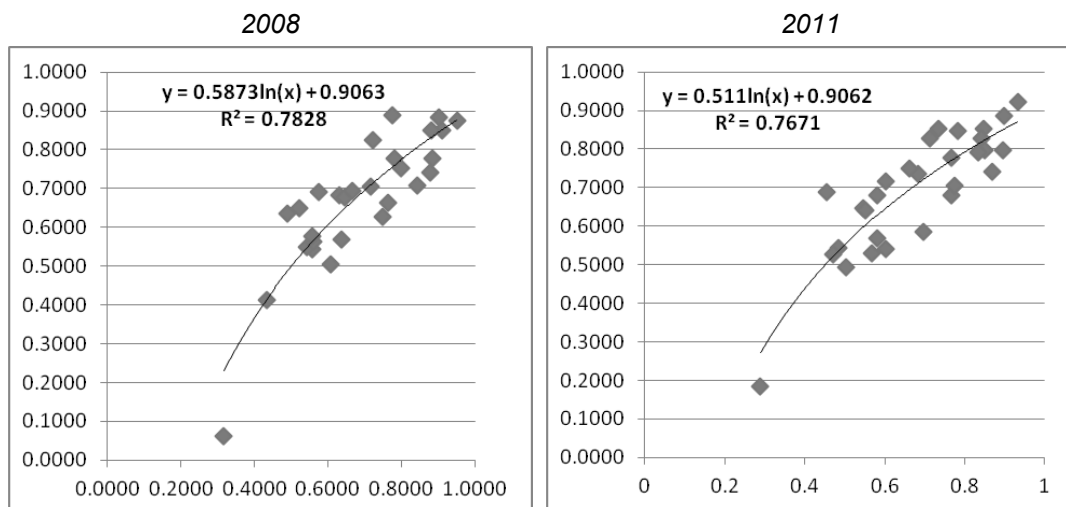
Фигура 3

Обобщаващи социални оценки за 2008 и 2011 г. (по области)



Фигура 4

Зависимост между обобщаващите социални оценки и интегралните оценки на ниво област



Подреждането на районите от ниво 2 и на областите позволява **да се открие структурата на районите** от гл.т. развитостта на съставляващите ги области и на тази основа да се анализира нейното факторно влияние върху позиционирането на районите през изследвания период (вж. табл. 2).

Таблица 2

Структура на районите от ниво 2 според ранговете на съставляващите ги области (2008-2011 г.)

Район	Година	Ранг	Области от I гр.	Области от II гр.	Области от III гр.
Югозападен район					
2008		1	4	1	0
2011		1	2	3	0
Североизточен район					
2008		2	1	1	2
2011		4	1	0	3
Южен централен район					
2008		3	1	2	2
2011		2	1	2	2
Югоизточен район					
2008		4	1	1	2
2011		6	0	2	2
Северозападен район					
2008		5	1	2	2
2011		3	1	2	2
Северен централен район					
2008		6	1	2	2
2011		5	2	0	3

Според промените в структурата на съставляващите ги области, районите от ниво 2 могат да се обособят в следните групи:

- Група с влошаваща се поляризирана структура, включваща:
 - СИР – където област Добрич от средата на подреждането изпада в групата на изоставащите.
 - ЮИР – където област Ст.Загора изпада от първа във втора група.
 - СЦР – където област Русе се изкачва във водещата група, но област В.Търново изпада в третата група.

Тези процеси обуславят влошаването на позиционирането на тези райони в подреждането по социална оценка.

- Група с постоянна структура – ЮЦР и СЗР, което в контекста на горните промени им позволява да подобрят своите позиции през 2011 година.
- ЮЗР, който влошава структурата си (областите Благоевград и София преминават във втора група), но без това да засегне водещата му позиция в подреждането на районите.

Въз основа на направения анализ могат да се направят следните **изводи** по отношение социалните различия и деференциация между областите:

- През наблюдаваните години се е формирала съвкупност от области (гр. София, Пловдив, Плевен, Габрово, Варна, Перник), чието социално състояние е относително добро и стабилно, както и – че се е формирала друга съвкупност от области, чието социално състояние е трайно неблагоприятно (най-вече това се отнася за Силистра, Сливен, Разград, Шумен, Пазарджик, Ямбол, Видин).
- През по-благоприятната от гл.т. на макроикономическата среда 2008 г., диференциацията между областите е била по- висока, докато през кризисна година като 2011 тези различия относително са се свили.
- Диференциацията се дължи главно на по-добрите оценки на водещите области, които са на голямо разстояние от следващите ги.
- Анализът на кохерентността в подреждането на областите според интегралната оценка и според обобщаващата социална оценка потвърждават връзката между социално и икономическо развитие на областите и че социалният профил на преобладаваща част от тях съответства на общото им социално- икономическо състояние.

- Зависимостта на интегралната оценка за социално-икономическо развитие от оценката за социалното състояние е много висока и през двете наблюдавани години.
- Влошаването през 2011 г. на структурата на областите от даден район (СИР, ЮИР, СЦР) и нейното поляризиране, е логичен фактор за влошаване и на техния ранг, като в този контекст запазването на структурата води до подобряване на позиционирането на други райони (ЮЦР, СЗР).

Използвана литература

Янкова Н. и др. (2010). Териториални различия в България – тенденции, фактори, политики. с.13-14, с. 233 и сл.

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА: СОЦИАЛНИ РЕЗУЛТАТИ И ИКОНОМИЧЕСКО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ (по примера на развиващите се страни)

Мая Цоклинова¹

Съществени особености на трудовия пазар при развиващите се страни

Известно е, че трудовите пазари на развиващите се страни имат диференцирани структурни характеристики. Тази гледна точка е представена в модела „Левисиан“, описващ по-слабо развитите икономики, подчертавайки, че бедните страни обикновено притежават по-малък „модерен“ сектор и голям „традиционен“, в който заетостта и заплатите се определят от принципи, които са в противоречие с онези, които определят заетостта и заплатите в модерния сектор (Fortin, Lemieux, Firpo, 2010). Тези принципи трудно разграничават „официалната“ и „неформалната“ икономика, формиращи „двойната икономика“. Това разграничение служи за обяснение на някои икономически дейности, които са официални - в смисъл, че те се провеждат в рамките на официалните правни структури и признания, които ги правят податливи на регулиране, докато други се провеждат извън ефективното държавно регулиране и се класифицират като неформални.

Много икономисти изказват мнение, че предприятията от „официалната“ икономика са по-големи и са по-силно капиталово интензивни. Повечето от тях притежават по-голям достъп до кредити и до други ресурси, отколкото предприятията в неформалния сектор. Работниците във формалния сектор са по-добре квалифицирани, по-високо платени и защитени чрез различни обезщетения и пенсии, предоставени от социално-осигурителните системи на държавите. Честа практика е голяма част от работниците (особено в по-бедните развиващи се страни) да принадлежи към сивия сектор, защото най-достъпните и разпространените работни места са свързани със селското стопанство, дребната търговия, производството и услугите, които в повечето случаи са извън обсега на пряка държавна регулация.

¹ Мая Цоклинова е гл. ас. д-р в Лесотехнически университет, факултет „Стопанско управление“, катедра „Икономика“, e-mail: malenna85@yahoo.com.

Тези различия са силно засегнати в характеристиките и особеностите на трудовите пазари на развиващите се държави. Въпреки това, те се анализират най-малко поради две обективни причини. Първо, установено е, че развитите страни притежават пазарната тенденция на „структурен дуализъм“ (раздробяване на индустриалния сектор от една страна и висока степен на концентрация от друга), докато развиващите се страни разполагат с по-малък. Второ, разграничението между отделните сектори е по-плавно. Освен това степента, до която предприятията са предмет на държавно регулиране, обикновено е въпрос на размер, а не на вид. Не може да се твърди, че предприятията и работниците във формалния сектор винаги са по-привилегировани, в сравнение с другите, работещи в неформалния.

Наличието на значителен неформален сектор в развиващите се страни, може да ограничи способността на държавата да насърчава по-добри условия за работниците чрез пряка намеса, прилагайки творчески подходи за тази цел. В този случай, различните институционални разпоредби (например, минималните заплати), достигат само до малък процент от работещите. При подобна ситуация, иновативните и обмислените форми на универсална социална защита, която да достигне до всички работници, независимо от естеството на предприятията в конкретната държава, са привлекателни алтернативи (Keер, Mayhem, 2006).

Прегледът на икономическата литература, свързана с пазара на труда, подчертава взаимовръзките между него и други важни пазари (например, на земя и кредити). Акцентът, поставен в този случай, е свързан с широко разпространеното съществуване на дългосрочните трудови договори, чиито условия са свързани с тези, които уреждат предоставянето на други ресурси. Тези дългосрочни договори могат да попречат или да възпрепятстват трудовата мобилност. Това оказва изключително влияние върху начина, по който заплатите и заетостта реагират на промените в икономическите условия. Важно е да се отбележи, че трудовият пазар играе съществена роля в дефинирането и разпределението на доходите, което има пряка корелация с постигането на обществено благосъстояние.

Глобализация, реформи и търговска политика

Глобализационните процеси през последните няколко години оказаха въздействие върху икономическата конюнктура на много от страните по света. Това влияние се свързва с формирането на пакет от реформи в политиката по отношение на заетостта, заплатите и условията на труд, ограничаване на бедността, преразпределение на богатството и намаляване степента на неравенство между отделните социални групи. Усилията са съсредоточени върху политиките в областта на търговията, капиталовите и трудовите пазари (които са от огромно значение, особено ако тяхната цел е насочена към насърчаване на международната интеграция).

Какви са ефектите от проведените политики за увеличаване на преките чуждестранни инвестиции за пазара на труда в развиващите се страни под въздействието на глобализацията? Този въпрос е бил изследван в продължение на много години от редица теоретици и все още е трудно да се даде едностранен и окончателен отговор. На макроикономическо ниво, преките чуждестранни инвестиции представляват потенциални допълнителни ресурси, с които се предприемат инвестиции и се формират предпоставки за създаване на заетост (Lall, 2002). Нещо повече, те стимулират иновационните импулси, увеличават уменията и компетенциите на работещите, както и повишават производителността на труда. Това от друга страна оказва положително влияние върху равнището на заплатите. Въпреки това, спорен е въпросът, до каква степен преките чуждестранни инвестиции в действителност осигуряват чисти инвестиционни ресурси, както и до каква степен те са свързани с подобряване на уменията и повишаване производителността на труда. Също така, съществува теоретична постановка, която гласи, че големият и нарастващ дял на преките чуждестранни инвестиции е мотивиран от желание за реализиране на трансгранични сливания и придобивания, а оттук и стимулиране на свежи инвестиции в конкретната страна. Поради тези причини, ролята на преките чуждестранни инвестиции в създаването на работни места в развиващите се страни трябва да бъде стриктно прецизирана.

Конвенционалната теория подчертава, че капиталовите потоци към бедните страни са начин за увеличаване равнището на заплатите и повишаване на заетостта (по-специално в секторите, използващи капиталовия ресурс интензивно). Съществуват някои доказателства, които нагледно показват, че високите заплати са свързани с чуждестранните инвестиции в предприятията (Aitken, Harrison, Lipsey, 1995). От друга страна, най-бедните и слабо квалифицирани работници имат ограничен достъп до такава заетост. В този случай, може да се направи извод, че ролята на преките чуждестранни инвестиции и стимулирането на световната търговия във всичките нейни форми (например, аутсорсинга), спомагат за пренареждане на маргинални дейности в конкретни страни в ключови и основни. Неминуемо всичко това оказва благоприятно въздействие върху благосъстоянието на обществото и върху резултатите, които се появяват в социалната област в развиващите се страни (по-специално, бедността и неравенството), като неизменни компоненти на общественото благосъстояние.

Глобализация, реформи и трудов пазар

Глобализацията предизвиква различни трансформации на трудовия пазар (с което коренно ги реформира) в две направления. Първо, много от промените на трудовия пазар в развиващите се страни са въведени като елемент от по-голям пакет от реформи с цел либерализация на търговските политики и капиталовите пазари. В много случаи, те са създадени специално с цел подпомагане успеха на тези елементи, като част от политическата реформа и са насочени към по-засилена външна интеграция. Като такива, те са неразделна част от подема към

глобализация. Второ, влиянието на глобализацията до голяма степен е зависимо от специфичните характеристики на пазарите на труда. Политическите реформи са насочени към привличане на чуждестранен капитал и целят да засилят максимално националната икономика. Възползвайки се от възможностите за търговия, те често включват елемента – либерализация на трудовия пазар (Das, Mohapatra, 2002). По-специално, трябва да се засили доверието във външната интеграция на пазара.

В този ред на мисли, аргументите в полза на „гъвкавостта на пазара на труда“, в контекста на международната интеграция, са добре известни. Въпреки това, гъвкавостта на пазара на труда може да доведе до по-сложни последици от предвидените. Някои скорошни проучванията показват, че хора, които са загубили официална заетост, в резултат на политиката след промените в развиващите се страни, често са изправени пред продължителна безработица или намаляваща мобилност. Тези констатации поставят въпроси, отнасящи се до реформите на трудовия пазар по отношение въздействието на заетостта в развиващите се страни (Alatas, Cameron, 2003). В една от своите публикации Бремън доказва, че работниците, разселени поради затваряне на текстилните фабрики в Ахмедабад, Индия с течение на времето често стават жертва на тежка низходяща мобилност. Те обикновено заменят тяхната умерено добре платена официална работа с друга, която генерира ниски доходи, често в неформалния сектор, с по-малко сигурност и социални ползи (Bremman, 2003).

Ролята на минималните заплати в развиващите се страни е спорна. Счита се, че минималната работна заплата индиректно води до увеличаване на безработицата. Освен това, дори ако присъства ефектът на намаляване на заетостта, минималните заплати предлагат по-малко причина за безпокойство, отколкото на пръв поглед. Дори и в рамките на научните модели за определяне на заплатите, вредният ефект на минималните работни заплати се придружава от един важен резултат – именно увеличаване на броя на заетите лица (дори и при получаването на минимален доход). В развиващите се страни, в които трансферите на доходи в рамките на семейството и вътрешнообщностните трансфери са общи, нетният доход на физическите лица се увеличава с въвеждане на минималната работна заплата (Scharpf, Schmidt, 2000). Взаимовръзката между производителността и заплатите може да бъде свързана с усъвършенстване на уменията и квалификацията на работниците, подобряване на социалната среда и повишаване на общественото благосъстояние като цяло.

Проучване на Световната банка за Индонезия установи, че удвояването на реалната стойност на минималната работна заплата води, както до увеличение на средната работна заплата, така и до 2 % спад в заплатите. Друг извод от изследването е, че минималната работна заплата предизвиква увеличение на заетостта в големите предприятия (World Bank Employment Policy Primer, 2008). Интерпретацията, обясняваща това явление в съответствие с разработената литература относно минималните заплати е, че големите фирми се държат като монополисти на пазара на труда, в резултат на което се увеличава минималната заплата. Това е именно причината за увеличаване на заплатите и

на общата заетостта като цяло. Тази теория е в съответствие с разбирането на широко разпространената постановка „работа на опашка“ в развиващите се страни. Литературата за институциите и резултатите от трудовите пазари в развитите страни също показват, че синдикатите са били ключов фактор за намаляване на неравенствата в заплащането (Fortin, Lemieux, Firpo, 2010). Те също изиграват важна историческа роля в оформянето на „демократичните траектории“, които са довели до егалитарни промени в развитите общества, включително някои, които са били сравнително отворени за търговия.

Теоретично, безработицата се разглежда като временно явление. През годините на прехода се оказва, че това макроикономическо явление се прояви като устойчиво и дългосрочно за новите страни-членки на ЕС. В края на 1990-те години половина от тези държави отчитат дял на продължителни високи равнища на безработица, превишаващ 50% от общия брой на безработните. След възстановяването на икономиката в началото на 2000 г., дългосрочната безработица продължи да намалява до 2008 г., но през първата фаза на икономическата и финансова криза безработицата се повишава драстично. Колкото по-дълго продължава кризата, дългосрочната безработица се покачва отново (Diwan, 2001). Разликите в дългосрочна безработицата са значителни в отделните нови страни-членки на ЕС. През 2011 г. тя достига много по-високи нива в България, Унгария и Словакия, от средните за ЕС-15. В този ред на мисли, е необходимо да се анализират в по-задълбочен план резултатите, които се появяват след появата на безработицата, особено младежката, в периода 1990-2011 г. за страните в ЕС, както и за новите страни-членки.

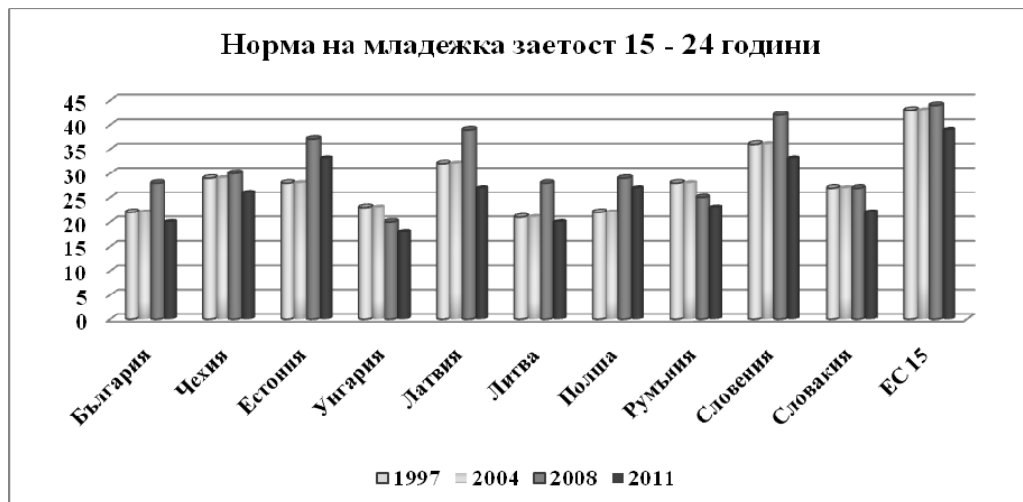
От данните, представени на фиг. 1, равнището на заетост на младите хора показва постоянен спад от края на 1990 г. в повечето нови страни-членки на ЕС, като с най-голям спад в периода 1998-2011 г. се характеризират Чехия, Унгария, Словакия, Литва и Румъния. Само три страни (Словения, Латвия, Естония) отбелязват значително нарастване на младежката заетост през периода 2002-2003 г. до избухването на икономическата криза. Само в Естония равнището на младежка заетост показва впечатляващо възстановяване през 2011 г. До 2005 г. България е страната, показваща най-ниската ставка на младежката заетост и също така има най-висок процент на NEET (инициалите NEET обозначават млад човек, който не е ангажиран нито с образование, заетост или обучение) в Европа. От 2005 г. Унгария отбелязва най-ниския коефициент на заетост на младите хора сред новите страни-членки, представляващ само половината от средната стойност за ЕС-15 (вж. фиг. 1).

Както се вижда от данните в табл. 1, след като е намалял от началото на 2000 г. до избухването на икономическата криза, NEET процента се увеличава във всички нови страни-членки на ЕС. През 2011 г. (за която са на разположение на най-новите данни в таблицата), ситуацията варира значително в различните страни. В Словения и в Чешката република, ставката на NEET процента е 7.8%, а в Полша и Естония ситуацията е по-добра, подобна на средната (близо до 13%) за ЕС-15. За България се забелязват най-сериозните отклонения по време на цялото десетилетие и се характеризира с най-неблагоприятната икономическа конюнктура сред новите страни-членки, с дял от 22%. Това

означава, че лицата на възраст 15-24 години, които нито са записани в училище, нито практикуват някакъв вид обучение или са ангажирани в трудова дейност, са сериозен проблем за обществото и за икономическата конюнктура на държавата. Тези данни показват сериозен спад на общественото благосъстояние в България, свързано с увеличаващи се равнища на безработица, недостатъчните данъчни приходи и утежняване на социалната система в страната.

Фигура 1

Норма на младежка заетост за периода 1997-2011 г.



Източник: Евростат.

Таблица 1

Млади хора, неангажирани нито с образование, обучение или заетост (NEET) във възрастовата група 15-24 години (%)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
България	28.1	29	26.4	25.1	22.2	19.1	17.4	19.5	21.8	22.6
Чехия	12.4	13.7	13.7	13.3	9.2	6.9	6.7	8.5	8.8	8.3
Естония	10.3	10.2	12.1	10.2	8.8	8.9	8.8	14.9	14.5	11.8
Унгария	13.9	12.6	12.7	12.9	12.4	11.3	11.5	13.4	12.4	13.3
Латвия	11.8	10.3	10.9	8.6	8.2	7.0	8.9	12.4	13.5	12.5
Литва	14.3	11.5	10.9	10.0	11.1	11.8	11.4	17.4	17.8	15.7
Полша	17.5	16.7	15.0	13.9	12.6	10.6	9.0	10.1	10.8	11.6
Румъния	21.6	20.3	19.8	16.8	14.8	13.3	11.6	13.9	16.4	17.4
Словения	9.5	8.0	7.5	8.9	8.5	6.7	6.5	7.5	7.1	7.1
Словакия	27.1	18.2	17.9	15.8	14.4	12.5	11.1	12.5	14.1	13.8
ЕС 15	11.1	11.6	11.6	11.9	11.2	10.8	11.0	12.5	12.6	12.7

Източник: Евростат.

Коефициентът на младежка безработица (дял на безработните младежи на възраст 15-24 години в населението в същата възрастова група) предлага друг поглед върху младежката безработица, тъй като тя отчита също и делът на младите хора все още ангажирани с образование. Наличните данни показват изключително диференцирани резултати, в сравнение с тези, получени от

концепцията за NEET коефициента. Съответно, през 2011 г. Латвия и Словакия отбелязват най-високите равнища на младежка безработица (над средната стойност за ЕС от 9.7%), следвана от Естония, Литва и Полша. Страни като Унгария, България и Румъния - най-засегнатите по отношение на NEET коефициента, отбелязват стойности от 6.4-7.4 %. Само в Чешката република и Словения NEET резултати потвърждават тези, получени при отчитане стойностите на младежката безработица (вж. табл. 1).

За да ускори сближаването на доходите до нива, близки за средните за ЕС, България трябва да повиши ръста си на производителността до 5% годишно. Съкращаването на работни места в страната се характеризира с най-високите темпове сред развиващите се страни, с 1.2 млн. работни места, загубени в периода между 1990-2000 г., с 1 млн. в производството. Делът на младежката безработица е висок, което е характерно за либералните икономики, като нивото на координация между образователните институции и работодателите е неефективно. В този ред на мисли, от изключително значение е ролята на институциите, които трябва да работят в две конкретни направления. Първо, институциите не трябва да определят строго унифицирани насоки, а да съблюдават местните политики и да дават точни и ясни насоки за тяхното приложение. Второ, препоръчително се оказва да се уточнят минимални общоевропейски данъчните ставки върху доходите на мобилния производствен фактор труд за всяка конкретна държава.

Заключение

Успешното решаване на разглежданите проблеми зависи от по-нататъшното развитие на инфраструктурните проекти, увеличаване на производството и повишаване доходите на икономическите субекти. Централно място заема ролята на държавата в пазарните отношения за осигуряване на стабилност по отношение на социалната, здравната, образователната и съдебната системи, особено в случаите, когато пазарният механизъм проявява отклонения и са налице пазарни провали. Социалната защита на безработните е необходимо да се гарантира чрез стимулиране на инвестиции в човешкия капитал, намиращи израз в придобиване на специфични умения и компетенции на работната сила, които ще се отразят положително върху по-високи стойности на работните заплати. Целите на социалната политика не са насочени толкова към осигуряване на пълна заетост и равенство между различните социални групи, типични за координираните пазарни икономики, а по-скоро за поддържане на стабилно и високо равнище на доходите и ефективното използване на наличните национални ресурси.

Използвана литература

- Aitken, B. and Harrison, A. and Lipsey, R. E. (1995). Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States. – NBER Working Paper N 5102 Also Reprint N r. 2132.
- Alatas, V. and Cameron, L. (2003). The Impact of Minimum Wages on Employment in Low-Income Country. – World Bank Policy Research Working Paper 2985.
- Breman, J. (2003). Footloose labour: working in India's Informal economy. Cambriadge: Cambridge University Press.
- Das, M. and Mohapatra, S. (2002). Income Inequality: The Aftermath of Stock Liberalization in Emerging Markets. Dept. of Economics, Columbia University, Discussion Paper N 0102-42.
- Diwan, I. (2001). Debt as Sweat: Labour, Financial Crises, and the Globalization of Capital. Washington D. C.: The World Bank.
- Fortin, N. and Lemieux, Th. and Firpo, S. (2010). Decomposition Methods in Economics. – NBER Working Papers 16045. National Bureau of Economic Research, Inc.
- Lall, S. (2002). The Employment Impact of Globalisation in Developing Countries. – Queen Elizabeth House Working Paper Series N 93, Oxford..
- Keep, E. and Mayhem, K. (2006). From Skills Revolution to Productivity Miracle – not as easy as it sounds?. – Oxford Review of Economic Policy. Vol. 22, N 24. Oxford. Oxford University Press.
- Scharpf, Fr. and Schmidt, V. (2000). Welfare and Work in the Open Economy: From Vulnerability to Competitiveness. Oxford: Oxford University Press.
- World Bank Employment Policy Primer. (2008). The effects of globalization on working conditions in developing countries. An Analysis Framework and Country Study Results. N 9. [online] Available at: <http://siteresources.worldbank.org/>.

ГЪВКАВОТО ПЕНСИОНИРАНЕ В КОНТЕКСТА НА ПЕНСИОННАТА РЕФОРМА В НЯКОИ СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Ралица Пандурска¹

На този етап от развитието на социалноосигурителните системи не съществува единно решение за организирането на пенсионното осигуряване в страните от Европейския съюз, но повечето от тях са изградили могостълбови пенсионни модели, в които доминираща роля има задължителният държавен стълб, който функционира на солидарен принцип. Според проучването на Европейската комисия „Trends in European Pension Reforms” (Bontout, Fischer, 2007)“ пенсионните доходи, предоставени от разходопокривния пенсионен стълб, са основният доход на по-възрастните работници, като финансирането им може да бъде на базата на социалноосигурителни вноски или на данъци, удържани в полза на Държавния бюджет. Този стълб е допълнен от капиталовопокривни схеми, които могат да бъдат доброволни, държавни или професионални.

Пенсионните доходи на лицата в страните от ЕС биха могли да бъдат обобщени в четири групи: 1) Доходи от PAYG (разходопокривната) пенсионна система, допълнени от професионални или доброволни пенсии. Такива са Португалия, Кипър, Чехия, Малта, Испания, Франция, Люксембург, Австрия, Словения, Финландия, Румъния и Гърция. Някои държави от ЕС формират резерви за техните нефондови пенсионни схеми (Финландия, Белгия, Естония, Франция, Ирландия и др.); 2) Доходи, формирани от PAYG системата, допълнени от задължителната фондова система (Полша, Унгария, Естония, Литва, Латвия, Словакия, България и Хърватия); 3) Предимно еднакви по размер пенсионни доходи, допълнени с капиталови (фондови) професионални пенсии (Ирландия, Великобритания, Холандия, Дания); 4) PAYG система, базирана на спестяванията, допълнена от професионални или доброволни пенсии (Белгия, Италия, Германия, Швеция).

Търсейки различни варианти за преодоляване на финансовия дефицит на разходопокривната пенсионна система, като същевременно се съобразят с разнообразните демографски и социални специфики на лицата, редица страни въвеждат гъвкавото пенсиониране, адаптирайки националното си

¹ Ралица Пандурска е гл.ас. д-р в Университет за национално и световно стопанство, Общикономически факултет, Катедра „Човешки ресурси и социална защита“.

законодателство с това на Европейския съюз. ЕС от своя страна възприема т.нар. „отворен метод за координация“, чрез който се постигат общи цели, трансформирани в национални стратегии на базата на измерими показатели. Този метод на координиране има редица предимства, по-важните от които са (Cumbre, 2002, p. 77-114):

- общите цели помагат на страните-членки на ЕС да се насочат към необходимите реформи и да постигнат по-голяма прозрачност в провежданата пенсионна политика, което ще позволи на гражданите да се адаптират по-лесно към промените;
- общите цели допринасят за постигането на консенсус между държавата и лицата за необходимите реформи, което увеличава доверието към бъдещата пенсионна реформа;
- обмяната на добри практики и създаването на иновации ще подтикне взаимното обучение и ще увеличи алтернативните възможности за въвеждане на подходящи реформи в страните от ЕС;
- въвеждането на съизмерими индикатори за оценка на състоянието на пенсионната система ще допринесе за правилната преценка на предимствата и недостатъците на модела, сравнен с този в останалите страни от ЕС.

Според възрастта, изискуема за пенсиониране, пенсионните системи биха могли да бъдат разделени в три групи: 1) Системи с твърда пенсионна възраст – моментът на пенсиониране е фиксиран, без значение от желанието на лицата; 2) Системи с гъвкава пенсионна възраст – моментът на пенсиониране зависи от желанието на заинтересованите лица в рамките на определени ограничения; 3) Свободни системи – пенсионната възраст зависи единствено от желанието на лицата. Изборът на типа пенсионен модел зависи от множество фактори, по-важните от които са: демографската структура и здравния статус на населението в страната, както и прогнозите за бъдещите им трендове, състоянието на икономиката, данъчно-осигурителната система, събираемостта на осигурителните вноски, динамичните тенденции на пазара на труда, нагласите на населението и др. Въпреки това всички демографски, медицински, икономически, социални и морални аргументи сочат, че въвеждането на гъвкава пенсионна възраст е необходимост, тъй като хората живеят, работят и стареят по различен начин, тежестта на положения труд е различна и това се отразява пряко върху тяхната трудоспособност.

Почти всички страни в ЕС въвеждат пълен или частичен вариант на гъвкаво пенсиониране по отношение на пенсионната възраст, като всяка една от тях прилага различни изисквания за достъп до пенсиониране в рамките на задължителния си разходопокривен стълб. Всички те имат различни нагласи за възможностите за ранно или отложено пенсиониране.

В някои страни ранното пенсиониране е допустимо за лицата, които изпълняват

редица условия за вида на осигуряването си, продължителността на осигурителния стаж, а също и полагането на труд при вредни условия на работната среда (European Commission, 2008). Изискванията за продължителността на осигурителния стаж варират от 15 до 37 години, но в по-голямата част от страните в ЕС това изискване е между 30 и 35 години. Това условие позволява на лицата да се пенсионират 2, 3 или дори повече от 5 години по-рано от стандартната пенсионна възраст. Гърция и Словакия позволяват пенсиониране на всяка възраст, стига да са изпълнени изисквания за необходимия осигурителен стаж. Друго общо условие за ранно пенсиониране в държавите от ЕС се отнася до работниците, които полагат труд при тежки условия, които е възможно да увредят здравето им. Като компенсация за това те имат право да се пенсионират преди да са изпълнили стандартните условия. Други държави, като Австрия например, правят опити за ограничаване на ранното пенсиониране, а в Полша това е позволено само за работниците, родени преди 1949 г., с изключение на миньорите. В други държави отглеждането на деца е въведено като допълнителен критерий за достъп до ранно пенсиониране, като презумпцията е, че по този начин лицето е оставило наследници, които да участват в разходопокривната пенсионна система, внасяйки осигурители вноски.

Европейските страни прилагат последователен подход по отношение на регулациите за отложено пенсиониране, като повечето от тях допускат това да стане за неопределено време. Сред страните, в които това не е допустимо, е Дания, която допуска това за максимум 10 години, когато лицето е работило поне 1500 часа годишно, докато в Литва периодът е 5 години, а Гърция и Кипър допускат отлагане на пенсионирането до съответно 67 и 68 годишна възраст.

Форма на гъвкаво пенсиониране са т.нар. *частични пенсии*, при които лицата могат да получават част от тяхната пенсия, докато продължават да работят при определени условия. По този начин на практика лицата, запазили трудоспособността си и след навършване на пенсионна възраст, продължават да работят и да получават трудови доходи, като не се лишават напълно от полагаемата се пенсия. При преминаване към пълно пенсиониране тяхната полагаема пенсия се редуцира в зависимост от времето, през което лицата са получавали частична пенсия и размера на изразходените средства.

Възможността за получаване на пълна пенсия, докато лицето продължава да работи, е друг ключов компонент на гъвкавостта в пенсионирането. Причинта за избора на този вариант може да бъде от една страна намаляване на броя работни часове, които полага работникът или получаване на по-висока пенсия в бъдеще. Страната, която предлага най-голяма гъвкавост в това отношение, е Швеция, която допуска лицата да прекратят частично или изцяло пенсията си и да продължат да работят, без да им бъдат налагани допълнителни финансови ограничения. Повечето държави-членки поставят ограничения върху сумата, която може да се получава от лицата, пенсионирали се преди стандартно изискуемата пенсионна възраст. Някои страни позволяват на хората да продължат да придобиват пенсионни права, докато работят и едновременно с това получават пенсия, а в други, като Великобритания и Ирландия не се

предоставя тази възможност.

В отговор на задълбочаващата се криза в разходопокривните пенсионни системи, страните от Европейския съюз въвеждат редица мерки, за да насърчат гражданите да удължат трудовия си живот. Това от своя страна би увеличило приходите в солидарната система и би намалило периода, през който лицето получава пенсия. От друга страна по-високият осигурителен принос е предпоставка за увеличаване размера на полагаемата се пенсия, което е съществен стимул лицата да работят по-дълго време. Въпреки това изборът на конкретните стимули за удължаване на трудовия живот трябва да бъде добре прецизиран и мотивиран, тъй като ако те са прекалено слаби, не биха имали желани ефект, а ако са твърде силни, биха могли да увеличат значително публичните разходи на солидарната пенсионна система и би могло да се увеличи значително делът на лицата, отложили пенсионирането си.

Страните от ЕС могат да бъдат групирани в следните групи, според динамиката на коефициента на заместване на дохода в задължителната пенсионна система за работниците на възраст, близка до пенсионната (European Commission, 2008):

- Страни с относително висок ръст на коефициента на заместване – Чехия, Естония, Испания, Австрия – за лицата преди 65 годишна възраст, Кипър, Полша, Великобритания – за лицата след 65 годишна възраст.
- Страни с относително нисък ръст на коефициента на заместване – Малта, Кипър, Литва – за лицата преди 65 годишна възраст, Белгия, Дания, Ирландия, Люксембург, Холандия – за лицата след 65 годишна възраст.
- Страни с умерен ръст на коефициента на заместване – Унгария – за лицата след 62 годишна възраст, Германия, Гърция, Франция, Италия, Латвия, Словения, Словакия, Швеция, Литва – за лицата след 65 години.

Възможностите, които предлага гъвкавото пенсиониране, са изключително добре приети от лицата, на които им предстои скорошно оттегляне от трудова дейност, тъй като те имат възможност да управляват и вземат решения за техния трудов живот преди или след навършване на пенсионна възраст. По тяхна преценка могат да намалят или да прекратят трудовите си ангажменти, да се пенсионират частично, да решат дали и кога да се пенсионират или да продължат да работят, макар че са преминали пенсионната възраст.

В практиката, обаче, се наблюдава тенденцията хората да не се възползват масово от възможностите за гъвкаво пенсиониране, а да се придържат към спазване на регулярните изисквания за пенсиониране. Вероятно това се дължи от една страна на слабата информираност на лицата за съществуващите възможности за избор, а от друга на административните пречки за това, които съществуват в повечето европейски държави.

В изследването на Европейската комисия „По-продължителен трудов живот чрез пенсионни реформи“ (European Commission, 2008) са представени хипотези за

динамиката на доходите на възрастните хора, според които в повечето страни се предвижда тяхното намаляване. В Белгия намаляването на дохода в периода между 2005-2050 г. е следствие от промяната на социалноосигурителните параметри. В Унгария редуцирането на този доход се дължи на нарастващия брой хора, възползвали се от възможностите за ранно пенсиониране, подобно на Румъния, в която ниските равнища на пенсиите, комбинирани с големия брой ранни пенсионери, водят до нарастване на бедността. В Естония се счита, че равнището на заетост на възрастните работници надвишава целите на ЕС, което се дължи на настоящото ниско ниво на пенсионния доход на лицата, поради което те предпочитат да работят по-дълго време. В Швеция се очаква увеличаването на работната сила да осигури по-висока адекватност на пенсиите. Финландия извършва радикална пенсионна реформа, при която увеличаването на пенсионните права, посредством увеличаване на трудовия стаж, се очаква да компенсира увеличаващата се средна продължителност на живота. Във Великобритания също се разчита на това, че задържайки работниците по-дълго време на работа, по този начин ще се увеличи техния пенсионен доход.

Предприетите пенсионни реформи имат за дългосрочна цел да намалят публичните разходи на солидарната система и да ги направят адекватни на приходите в нея, поради намаляване броя на бенефициентите. В Белгия предвижданото намаление е от 1.5% от БВП в момента до 1.1% през 2050 г. В Унгария Министерството на финансите препоръчва постепенно намаляване на дела на публичните разходи за покриване плащанията на ранно пенсионираните се лица от 12.2% към момента на 6% през 2020 г. в резултат на ограничаването на възможностите за избор. В Ирландия схемите за ранно пенсиониране ще формират по-нисък дял от общите пенсионни разходи, поради планираните реформи за насърчаване участието на по-възрастните работници в трудовия процес. Холандия предвижда намаляване на разходите за инвалидни пенсии от 12.9% от всички пенсии за старост през 2006 г. до 10.1% през 2020 г. и 6.8% през 2040 г. Швеция планува да запази равнището на заетост сред лицата на възраст 55-64 г. в следващите 10 години, което означава, че относителните пенсионни разходи ще нарастат.

Една от страните в ЕС, които провежда радикални реформи по отношение на гъвкавото пенсиониране, е Испания. Приемайки социално-икономическото споразумение през февруари 2011 г., страната извършва промени, свързани с редица ключови моменти както в публичната, така и в частната пенсионна система, с което се цели споделяне на съпътстващите ги рискове. Едни от най-важните и същевременно трудни промени са свързани с пенсионната възраст, ранното пенсиониране, осигурителния стаж, мерките за насърчаване по-ефективното трудово предсатвяне на уязвими групи от населението, като жените и младежите и др. В насоящия доклад ще представим този модел, позовавайки се на изследването: „Пенсионна реформа. Новият модел на гъвкаво пенсиониране с променлива възраст, гаранция за публичната пенсионна

система“.²

- Пенсионна възраст – Испания въвежда нова формула за плавно повишаване на пенсионната възраст и осигурителния стаж за всички работещи. През 2014 г. лицата се пенсионират на 65-годишна възраст при наличие на 35 г. и 3 месеца осигурителен стаж или на 65 г. и 1 месец при по-малко от изискуемия стаж, независимо от пола. Тези показатели ще се повишават плавно до 2027г., когато лицата ще се пенсионират при навършване на 65 годишна възраст и наличие на 38г. и 6 месеца осигурителен стаж или на 67г., ако стажът им е по-малък от изискуемия.³ Това цели от една страна недостигащият осигурителен стаж да бъде компенсиран с по-висока възраст, а от друга лицата, участвали по-дълго в осигурителния процес, да бъдат поощрени с възможност за по-ранно пенсиониране.
- Ранно пенсиониране – създават се две форми на ранно пенсиониране – пенсиониране в кризисни ситуации (след 61-годишна възраст) и доброволно ранно пенсиониране (след 63-годишна възраст).
- Осигурителен стаж, необходим за пенсиониране – въпреки че изискуемия осигурителен стаж нараства до 37 г., за да се получава пълна пенсия, се въвежда изискване за минимум 15 г. стаж.
- Въвеждат се нови мерки за насърчаване на трудовата кариера и осигуряването на жените и младежите. Признават се до 2 години осигурителен стаж за жените, а в някои случаи и за мъжете, които са прекъснали своята кариера, за да отгледат деца (по 9 месеца на дете). По време на програмите за професионално обучение предприятията, които ги финансират, дължат социалноосигурителни вноски за периода на обучение. Въвеждат се специални осигурителни договори за времето на обучение и получаване на стипендии.
- Увеличаване на периода, от който се изчислява пенсията, до 25 години. Колкото по-високи доходи е получавало лицето в този период, толкова по-висока ще бъде полагаемата му се пенсия. Това би имало положителен ефект за работниците, изгубили работата си в последния етап от трудовия си живот, тъй като ще могат да компенсират това с доходите си от предишни периоди, както и за лицата, чиито доходи нарастват с коефициент, обвързан с инфлацията.

Новият испански пенсионен модел с променлива възраст може да бъде разгледа по-подробно на табл. 1.

² Reforma de las Pensiones El nuevo modelo de jubilación flexible con edad variable, garantía del Sistema público de pensiones, Confederación Sindical de Comisiones Obreras, http://www.ccoo.es/comunes/recursos/1/pub20637_Folleto_sobre_el_acuerdo_de_pensiones.pdf.

³ Gobierno de España, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/PrestacionesPension10935/Jubilacion/RegimenGeneral/Jubilacionordinaria/Requisitos/6156.

Таблица 1

Новият испански пенсионен модел с променлива възраст

Възраст	Вид пенсиониране	Необходим минимален осигурителен стаж	Други изисквания
< 61 г.	Лица, работещи в тежки, токсични или опасни усложня на труд или за инвалиди.	15	Покриване на изискванията за ранно пенсиониране, приети за всяка една група лица. Прилагат се коефициенти за редукция на пенсионната възраст По времето, когато лицата получават. пенсия, такива коефициенти не се прилагат.
Над 61 г.	Ранно пенсиониране, поради кризи	33	Безработица, поради икономически колебания или поради колективни или масови уволнения. Прилагат се коефициенти на редукция.
Над 61г.	Частично пенсиониране	30	Прилагат се същите изисквания за работниците, както и преди реформата. Увеличават се задълженията на работодателите да осигуряват лицата, възползвали се от частично пенсиониране.
Над 63 г.	Доброволно ранно пенсиониране	33	Предвижда се коефициент на редукция за всяка година, оставаща до стандартното пенсиониране на лицето. Не е съпроводено от удържане на допълнителни осигуровки.
65	Стандартно пенсиониране	38,5	Дава правото на 100% от законоустановената пенсия
66	Стандартно пенсиониране	38,5	Дава правото на 100% от законоустановената пенсия
67	Стандартно пенсиониране	15 г. за право на достъп и 37 г. за пълен размер на пенсията	Размерът на пенсията зависи от броя на годините осигурителен стаж (15 г. дават право на 50% от пенсията за осигурителен стаж и възраст и 37 г. за 100% от нея)
+65 +67	Отложено пенсиониране		Увеличават се коефициентите за изчисляване на пенсията на лицата, които работят след стандартната пенсионна възраст. Коефициентите са съответно 2, 2.75 или 4% , според осигурителния стаж на лицето за всяка година допълнително положен труд.

Източник: Reforma de las Pensiones El nuevo modelo de jubilación flexible con edad variable, garantía del Sistema público de pensiones, Confederación Sindical de Comisiones Obreras, http://www.ccoo.es/comunes/recursos/1/pub20637_Folleto_sobre_el_acuerdo_de_pensiones.pdf.

В обобщение на извършения анализ може да се посочи, че в селдващите години Европа предвижда постигане на по-устойчиви, адекватни и високи пенсии, благодарение на трансформациите, които ще се случат – увеличаване на почасовата заетост, отлагане на пенсионирането, нормативното регламентиране на ранното пенсиониране и др. По-късното пенсиониране е предпоставка за по-голяма гъвкавост по отношение както на размера на пенсионното плащане, така и на избора на момента на оттегляне от активна трудова дейност. Това означава, че хората ще имат възможност да получават пенсионни доходи тогава, когато имат нужда от средства или да отложат този момент за времето, когато няма да могат да работят и да се издържат сами. Макар че коефициентът на заетост сред лицата в предпенсионна възраст нараства, той все още е далеч от нивата, необходими за постигане на стабилност на пенсионната система. От своя страна трудовите пазари трябва да отговорят на новите предизвикателства

и да създадат по-подходящи условия на заетост сред възрастното население и особено сред ниско квалифицираните работници, които са особено уязвими при икономически колебания.

Използвана литература

- AP-Flexible Retirement and Retirement – VO72007© Crown Copyright 2007, Produced for Age Positive, Department for Work and Pensions by Ipsos Mori; www.agepositive.gov.uk
- Bontout, O., Fischer, G. (2007). Trends in European Pension Reforms. European Commission, Directorate General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Updated for the 9th Annual Joint Conference of the Retirement Research Consortium, "Challenges and Solutions for Retirement Security", August 9-10, Washington, D.C., <http://www.mrrc.isr.umich.edu/news/events/docs/2007RRC/papers/F1p.pdf>.
- Cumbre, L. L. (2002). Jubilación flexible en la Unión Europea, Localización: Revista del Jubilación flexible en la Unión Europea Ministerio de Trabajo e Inmigración. N Extra 1, (Ejemplar dedicado a: Jubilación flexible), p. 77-114.
- European Commission. (2008). Longer working lives through pension reforms. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Unit E.4, Manuscript completed in September 2008.
- Gobierno de Espana, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/PrestacionesPension10935/Jubilacion/RegimenGeneral/Jubilacionordinaria/Requisitos/6156.
- Reforma de las Pensiones El nuevo modelo de jubilación flexible con edad variable, garantía del Sistema público de pensiones, Confederación Sindical de Comisiones Obreras, http://www.ccoo.es/comunes/recursos/1/pub20637_Folleto_sobre_el_acuerdo_de_pensiones.pdf
- The Social Protection Committee, „Promoting longer working lives through pension reforms“, First part, Flexibility in retirement age provision, Report by the Social Protection Committee, April 2007;
- Институт за пазарна икономика. Гъвкавост при пенсионирането в страните от ЕС <http://ime.bg/bg/articles/gyvkvost-pri-pensioniraneto-v-stranite-ot-es/>.

ЗАКОНЪТ НА ОУКЪН В УСЛОВИЯТА НА РЕЦЕСИЯ ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ

Николай Пейков¹

1. Въведение

Промените в обема на съвкупното производство неминуемо се отразяват върху равнището на безработица и степента на заетост на работната сила във всяка национална икономика. Тази взаимовръзка проявява обратна зависимост като с увеличаване на съвкупното производство се наблюдава спад в равнището на безработица и обратно. Причината за обратната зависимост се крие в икономическата теория според, която високите нива на икономически растеж водят до нарастване на съвкупното търсене, което кара фирмите да наемат нови работници с цел да задоволят нуждите на потребителите като по този начин се наблюдава спад в равнището на безработица.

Безспорно една от най-значимите разработки в тази област е трудът на американският икономист Артър Оукън. През 1962 г. той публикува най-занимания си труд със заглавие „Potential GNP: Its Measurement and Significance”. Публикацията разглежда връзката между съвкупното производство и равнището на безработица. В нея се установява наличието на тясна обратна зависимост между двете като в последствие става известна под названието Закон А. Оукън.

Валидността и значението на закона са от интерес не само за икономистите. Познаване на емпиричната връзка е важна както за макроикономическата стабилност така и за провеждане на подходяща структурна политика. Направените изводи от закона обогатяват съвременния макроикономическия анализ като:

- Позволява да се определи вариацията в равнището на безработица в дълъг период определена от структурни фактори като демографски, институционални и технологични;
- Се осигурява заместител на естествената норма на безработица;

¹ Николай Пейков е магистър от Университет за национално и световно стопанство, София, факултет „Общикономически”, катедра „Икономикс”, e-mail: niki_peykov@hotmail.com.

- Извежда дългосрочния икономически растеж като основен фактор, който противодейства на намаляване капацитета на нормата на заетост;

2. Теоретична основа и кратко описание на резултатите от закона на Оукън

Всяко общество се стреми към нарастване стандарта на живот на своето население като увеличава производителността си. Това означава, че за да имаме постоянно равнище на безработица размера на производството непрекъснато трябва да расте. В същото време поради намаляващата безработица работните заплати се увеличават, тъй като броят на незаемите работници намалява, с което намалява и предлагането на труд. Въпреки това е почти невъзможно безработицата да падне под определено ниво. Това равнище е прието да се нарича естествена норма на безработица и включва фрикционната и структурната безработица. Ако нивото на безработица падне под естествената й норма съществува опасност от „прегриване“ на икономиката и сериозно увеличение на инфлацията.

Когато икономиката оперира при равнище на безработица близко до естествената й норма се предполага, че е постигнато потенциалното равнище на производство. Всеки друг случай на отклонение на безработицата от естествената й норма е свързан и с отклонение на действително произведения БВП от потенциалния. Разминаването между реален и потенциален продукт предизвиква видими последици върху икономиката, фирмите, потребителите и дори бъдещето. При действително производство по-ниско от потенциалното част от производствените фактори остават незаети вместо да бъдат използвани за повишаване стандарта на живот. Фирмите ще произвеждат под оптималното си ниво, което е свързано с наемането на по-малък брой работници и съответно увеличаване на безработицата. По-високата безработица води до негативни социални ефекти върху населението като финансова нестабилност, опасност от попадане в категорията на бедните, депресия и нарастваща престъпност. Затова от изключителна важност е постигането на социалните цели за максимизиране на производството, минимизиране на безработицата и стабилност на цените.

Изведената причинно-следствена връзка потвърждава истинността на закона на А.Оукън за обратна зависимост между равнището на безработица и произведения БВП. Разгледана през призмата на времето и различията между националните икономики тази взаимовръзка изисква допълнителни разяснения и съобразяване с използваните методи за анализ, направените предположения и изводи, конкретните предпоставки.

Изведената от А.Оукън зависимост е направена върху изследване на икономика с големи мащаби, траен икономически растеж, висока капитализация и ниска безработица. Изхождайки от тези предпоставки Оукън прави своя анализ като използва за сравнение потенциалните равнища на производство и естествената норма на безработица, които в този период са много близки до действителните.

Важна особенност на неговият анализ е изискването за устойчив икономически растеж, което през последните години не може да бъде удовлетворено за почти никоя икономика по света. Дори бързо развиващи се и високо капитализирани икономики не успяват да използват в пълна степен производствените си мощности и разполагаемата работна сила за продължителен период от време. Възниква въпросът за валидност на закона при друга посока на изменение, когато се наблюдава спад на производството и нарастване на безработицата. Това провокира интереса към изследване на икономики с нестабилен икономически растеж, както и на такива с продължителен период на рецесия.

Често обсъждани сред икономистите са техниките, които Оукън използва за представяне на потенциалното равнище на brutния продукт и естествената норма на безработица.² В анализа не се разработва и прилага конкретен количествен метод за определяне потенциалното равнище на БВП. Извеждането му става чрез просто трансформиране на уравнението от което е изведен самият коефициент на А.Оукън. Авторът приема, че потенциалният темп на растежа е около 3%, а естествената норма на безработица е 4% като се позовава единствено на собствените си изчисления върху емпирично изведения тренд на растежа (Schnabel, 2002). Така и двата показателя за изведени механично, което поставя под съмнение теоретичната и приложната им обоснованост.

Предложената количествена зависимост между темпа на растежа и нормата на безработица също могат да бъдат подложени на изпитание що се отнася за всяка конкретна страна. Различната степен на използване на трудовите и капиталови ресурси в една страна значително могат да изместят оценката на зависимостта. Така в една страна като България, характеризираща се с трудова интензивност на производството, равнището на безработица е много по-чувствително към промени в интензивността на растежа отколкото страна в която капиталът преобладава като фактор на производството. Количествената зависимост на параметрите се определя и от степента на отвореност на икономиката, както и от скоростта на навлизане на новите технологии, които се явяват ограничител и заместител на човешкия фактор.

Естествено, цифровите разлики в количествената зависимост са чисто техническа специфика и не могат да бъдат основание за отхвърляне валидността на закона. Напротив, дават основание за осъществяване на повече на брой изследвания и специфициране на особенностите на предпоставките на закона.

² По отоншение на съществуващите и по-често прилагани методи за определяне на потенциалния БВП вж. Heubes, 1991, p. 4-8.

3. Предпоставки на модела

Предвид особеностите на българската икономика, които са в разрез с изискванията за равномерен и продължителен икономически растеж, високата трудоемкост на производството и отдалечеността на реално произведения брутен продукт от потенциалното му равнище е допустимо теоретичната конструкция на зависимостта да бъде подложена на модифициране. Целта е да се постигне по-висока степен на адекватност на модела, съобразявайки се с характеристиките на националната икономика като се използват различни методи за оценка параметрите на зависимостта.

Спецификацията на модела засяга три основни момента:

Първо, направеният анализ използва брутният вътрешен продукт като макроикономически показател вместо брутният национален продукт използван в оригиналната разработка на А.Оукън.

Причината е, че БВП е предпочитан в съвременния макроикономически анализ поради подобрената методика на пресмятане и използването на международни общовалидни стандарти. Разликата между БВП и БНП се крие единствено в нетния ваншен доход, които често приема пренебрежимо малки стойности. Наличието на по-голямо разнообразие на отчитаните от статистиката данни също може да се разглежда като предимство.

Второ, анализът на А. Оукън използва два различни метода за оценка темповете на изменение на БВП. При първият икономическият растеж се определя като изменение на брутният продукт спрямо предходната година. Така изведените резултати разширяват практическата приложимост на модела и го доближават до реалността. При вторият метод темпът на изменение на брутният продукт се определя спрямо неговото потенциално равнище като за определяне на последното се използва преобразуваната форма на оригиналното уравнение. Получените по този начин резултати имат по-голяма теоретична обоснованост от гледна точка на използваните отправни величини. Трябва да се има предвид, че макар българската икономика да се смята за пазарно ориентирана този подход не би довел до надеждни резултати. Причините се крият в остатъчните ефекти от трансформацията от планова към пазарна икономика, продължителността на изследвания период и влиянието на икономическата криза върху икономиката.

Трето, в своя труд „Potential GNP: Its Measurement and Significance” А.Оукън отбелязва факта, че когато се разглежда връзката между пазара на труда и брутният продукт е много важно да се определят точните компоненти на трудовия пазар, които ще повлияят на равнището на производство (Okun, 1962). Според Оукън от значение са равнището на заетост на работната сила, отработените часове на един работник и средната производителност.

Определяне размера на работната сила е трудно поради наличието на голям

брой неактивни лица. Технически те не са част от работната сила. Една част от тях не търсят активно работа, но биха приели такава ако им бъде предложена. Други са обезкуражени и изобщо не правят опити да си намерят такава.

Основен фактор определящ нивото на произведения брутен продукт е производителността. При покачване на работната заплата се увеличава не само броя на работниците желаещи отново да се включат активно в пазара на труда, но и желанието на самите работещи да работят повече часове. Наемането на нова работници е трудно и изисква определен период от време поради наличието на договорни споразумения, специализацията на работниците и транзакционните разходи. Затова в периоди на бурен икономически растеж първо нараства средният брой на отработените часове от един работник. Това увеличава следната производителност на труда без да има съществени изменения в равнището на безработица. След като бъдат наети нови работници и равнището на безработица достигне нивото на пълна заетост средният брой отработени часове намалява. В този момент нарастването на БВП се дължи в по-голяма степен на спад в безработицата отколкото в нарастване на средната производителност на труда.

Вместо да разглежда всеки от тези фактори и връзката им с икономическия растеж поотделно А.Оукън ги обединява като приема, че всеки един от тях е отразен в равнището на безработица. „С това допускане, нивото на безработица може да се разглежда като заместваща променлива на всички начини по които продукцията е засегната от незаетите ресурси” (Okun, 1962).

4. Емпирични резултати

Законът на А.Оукън предполага наличието на точна количествена зависимост между изменението на произведения БВП и промяната в равнището на безработица. В своя анализ Оукън прилага функционална зависимост между отклонението на фактическото от естественото равнище на безработица от една страна и отклонението на текущото от потенциалното равнище на БВП. Така описаната зависимост има следният вид:

$$U_t - U_t^* = \beta \{(Y_t - Y_t^*) / Y_t^*\} + \varepsilon_t, \beta < 0, \quad (1)$$

Където:

Y_t е величината на БВП в текущия период;

Y_t^* - потенциалното равнище на БВП за текущия период;

U_t - равнището на безработица в текущия период;

U_t^* - естествената норма на безработица;

β – параметър показващ количественото отношение между изменението на произведения БВП и промяната в равнището на безработица („коефициент на Оукън“).

ε_t – статистическа грешка (Ball, Leigh, Loungani, 2012).

Така изглежда основния вид на уравнението изведено от А.Оукън. По нататък в анализа тази формулировка на уравнението ще претърпи известни корекции съобразявайки се с особенностите на съответния модел за оценка на параметрите.

4.1. Метод на първите последователни разлики

Методът на първите последователни разлики е един от най-често използваните и широко разпространени сред икономистите. Той е и един от трите метода използвани от самият Оукън в неговия анализ. Специфичното при него е, че промяната в равнището на безработица и изменението на БВП се определят като се вземат първите разлики на променливите за текущия период спрямо предходния. Така адаптирано уравнението придобива вида:

$$U_t - U_{t-1} = \alpha + \beta\{(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}\} + \varepsilon_t, \beta < 0, \quad (2)$$

Където:

α – показва промяната в равнището на безработица при нулев темп на икономически растеж;

U_t и Y_t са съответно равнището на безработица и обемът на БВП в текущия период;

U_{t-1} и Y_{t-1} са равнището на безработица и обемът на БВП в предходния период;

Трябва да се отбележи, че използваните в настоящия анализ данни са тримесечни като обхващат периода от първото тримесечие на 2004 г. до първото тримесечие на 2014 г. Използваните данни за БВП са при постоянни цени от 2005 г. като по този начин частично се елиминира ефекта от инфлацията върху зависимостта.

Направената оценка без наличието на лагове на променливите извежда стойност за коефициента на Оукън равна на -0.36. При различните нива на лаг коефициентът варира, но като цяло се придържа в стойности близки до тези на оригиналния коефициент. Като недостатък на използвания метод може да се посочат ниските стойности на R^2 , което означава, че малка част от зависимата променлива може да се обясни с включените в уравнението фактори. Прави впечатление сравнително ниската стойност (под единица) на параметъра α , който се колебае в границите между 0.11 и 0.62. Липсата на движение в стойностите на БВП между два отделни периода не предизвиква сериозно

изменение в равнището на безработица. Въпреки това стойностите на параметъра са статистически незначими, което ограничава възможностите за тълкуване.

Таблица 1

Оценка на коефициента на А.Оукън по метода на първите разлики

Параметри на уравнението за различни степени на Lag					
	Lag (0)	Lag (1)	Lag (2)	Lag (3)	Lag(4)
α	0.57	0.11	0.29	0.62	0.12
t-stat	[0.47]	[0.07]	[0.22]	[0.40]	[0.94]
β	-0.36***	-0.13	-0.31***	-0.13	-0.38***
t-stat	[-4.83]	[-1.44]	[-3.80]	[-1.46]	[-5.02]
Obs.	40	40	40	40	40
R ²	0.38	0.05	0.28	0.05	0.43
DW	1.63	1.66	1.68	1.70	1.61

Забележка: Означените с ***, **, и * параметри показват статистическа значимост при 1, 5, и 10%.

Сложните проблеми, с които страната ни се сблъсква от началото на икономическата криза не предизвикват съществени смущения в принципността на закона. Разгледаният случай по примера на България в не малка степен се отклонява по отношение на изискванията поставени от А.Оукън. На първо място страната осъществява преход от планова към пазарно ориентирана икономика като в този период преминава и през тежка хиперинфлация. Въпреки, че сложните и продължителни трансформационни процеси не влизат в обхвата на изследвания период, остатъчният ефект е на лице под формата на някои противоречиви и статистически незначими резултати. От друга страна анализът обхваща периоди както на ръст на икономиката така и периоди на икономическа рецесия. Това е допълнително изпитание за валидността на закона дори при наличие на непостоянен тренд. Направените изчисления показват, че дори в периоди на спад в икономиката основните постулати на закона остават валидни.

5. Заключение

Определянето на една макроикономическа зависимост като закон е истинска рядкост в икономиката. Въпреки това можем да кажем, че законът на Оукън е заслужил своето название. Разбира се неговата валидност не е така универсална и прецизна като законите на физиката например, но въпреки това успява да устои на непредвидени фактори като колебанията в икономическия цикъл например. Това го прави не по-малко закон от всеки друг закон.

Заклученията в тази статия съвпадат с традиционните макроикономически модели в които промяната на съвкупното търсене предизвиква промяна и в равнището на безработица. По-високата стойност на коефициента не може да отхвърли неговата валидност за наличието на обратна връзка между изменението на произведения брутен продукт и промяната в равнището на безработица. Изведената от А.Оукън зависимост потвърждава своя резултат въпреки ефекта от глобалната икономическа криза в страна страдаща от висока

структурна безработица и ниска производителност. Това единствено потвърждава значимостта на закона като надеждно средство за макроикономическо моделиране и прогнозиране.

Използвана литература

- Ball, L., Leigh, D., Loungani, P. (2012). Okun's Law: Fit at 50?. 13th Jacques Polak Annual Research Conference, Washington, DC, IMF.
- Heubes, J. (1991). Konjunktur und Wachstum. Muenchen.
- Lee, J. (2000). The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries. – Journal of Macroeconomics, Vol. 22, N 2.
- Loria, E., de Jesus, L. (2007). The Robustness of Okun's Law: Evidence from Mexico. – A Quarterly validation, 1985.1-2006.4, mimeo, UNAM.
- Okun, A. M. (1962). Potential GNP: It's Measurement and Significance. Proceeding of the Business and Economic Statistic Section, Washington, American Statistical Association.
- Petkov, B. (2008). The Labour Market and Output in the UK – Does Okun's Law Still Stand?. – DP/69/2008, Sofia, BNB, http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/discussion_2008_69_en.pdf.
- Schnabel, G. (2002, April). Output trends and Okun's law. – BIS Working papers, N 111, Available at: <http://www.bis.org/publ/work111.pdf>.
- Ийтуел, Дж., Елман, М. И др. (2001). Твърди бюджети-слаби държави. Алтернативи на социалната политика в Централна и Източна Европа, С., Фонд. Солидарно общество.
- Пиримова, В. (2006). Зависимост между икономическия растеж и безработицата в България. С.: УИ „Стопанство“.

НЕРАВЕНСТВОТО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА КАТО ФАКТОР, ОГРАНИЧАВАЩ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ. НЕОЛИБЕРАЛИЗМЪТ И ВАШИНГТОНСКИЯТ КОНСЕНСУС КАТО ПРИЧИНИ ЗА РАСТЯЩОТО ИКОНОМИЧЕСКО НЕРАВЕНСТВО

Петко Миран¹

Въведение

Разпределението на доходите винаги е бил централен въпрос за различните икономически школи и направления. Неравенството в това разпределение може да окаже сериозно влияние върху икономическия растеж и политическата стабилност, ако се достигнат определени нива, измерени чрез коефициента на Джини. Икономически растеж може да се наблюдава и при сравнително високи стойности на този коефициент, но това показва, че само една малка част от обществото си разпределя по-голямата част от БВП. Това обрича на бедност цели групи и региони в дадена страна. Поради тези причини неравенството привлича вниманието на все повече икономисти, а тенденциите за неговото нарастване и очакваните последици му позволяват от 2012 г. да заема челното място в групата от рискове с най-висока вероятност да се проявят през следващите десет години (World Economic Forum, 2014).

Неравенство: причини и последици

Днес повечето икономисти се придържат към факторното разпределение, съгласно което всеки производствен фактор – земя, труд, капитал и предприемачество – получава такава част от дохода, равна на приноса на фактора за производство на крайния продукт или предоставена услуга. Такова разпределение се възприема като „справедливо“.

¹ Петко Миран е докторант във Факултет по икономически и социални науки, ПУ „Паисий Хилендарски“.

Разбира се, съществува и друга теза свързана с „трудовата теория за стойността“ създадена от Уилям Пети, минала през Адам Смит и Дейвид Рикардо, за да достигне своя връх при Карл Маркс. Според нея капиталистите присвояват „принадената стойност“, създадена от работниците, която се разпределя между рента, лихва и печалба. Това разпределение привържениците на марксизма наричат „несправедливо“. Макар и „отхвърлена“, днес тази теория се преподава в американски университети.²

Всеки фактор за производство генерира различен по размер и постоянство във времето доход за своя притежател, като по този начин се превръща в основна причина за неравенството в доходите. В обществото, обаче, има и лица, които не могат да предложат производствени фактори в даден момент от своя живот или за постоянно. Причините за това могат да бъдат: слабо търсене или непритежание на земя и капитали, слаб предприемачески дух, нетрудоспособна възраст при деца и възрастни хора, липса на търсене на определена категория работници от страна на работодатели и ред други. Това допълнително оказва влияние върху неравенството, като води до неговото задълбочаване.

Освен споменатата по-горе основна причина за икономическо неравенство, съществуват и други, които оказват сериозно влияние върху нарастването му. Като такава може да се посочи господстващата икономическа доктрина в даден период от развитието на страната. Добър пример са данните за Съединените щати, за които са налице достатъчно дълги статистически редове. На фиг. 1 ще сравним две последователни икономически направления в рамките на неокласическата теория, а именно Кейнсианство³ и Неолиберализъм.

На фиг. 1 ясно се разграничават три периода в развитието на доходите на най-богатите 10% от американците (или горния децил): 1) период на висока концентрация на доходите у топ 10%, когато в икономиката влияят неокласическите постулати от първата третина от миналия век; 2) ерата на кейнсианството; 3) доминацията на неолиберализма. През втория период, икономическите политики за преодоляване на кризата от 1929-1933 г. се характеризират със сериозна държавна намеса в икономиката, значително социално подпомагане, силни синдикални организации. Всичко това води до намаляване на неравенството в разпределението на дохода и установяване на същото в определени тесни граници. Делът на доходите на 10% най-богати американци, след известни колебания в периода 1933-1940 г. рязко спада от 44.43 на 31.55% и се задържа около 31.5-32.5% в продължение на над 25 години. С началото на неолиберализма започва и нарастване доходите основно на най-богатите като през 2012 г. той достига до 48.16%, а заедно с капиталовите печалби възлиза на над 50% от съвкупния доход. Това означава, че днес 90% от американците трябва да си разделят по-малко от 50% от

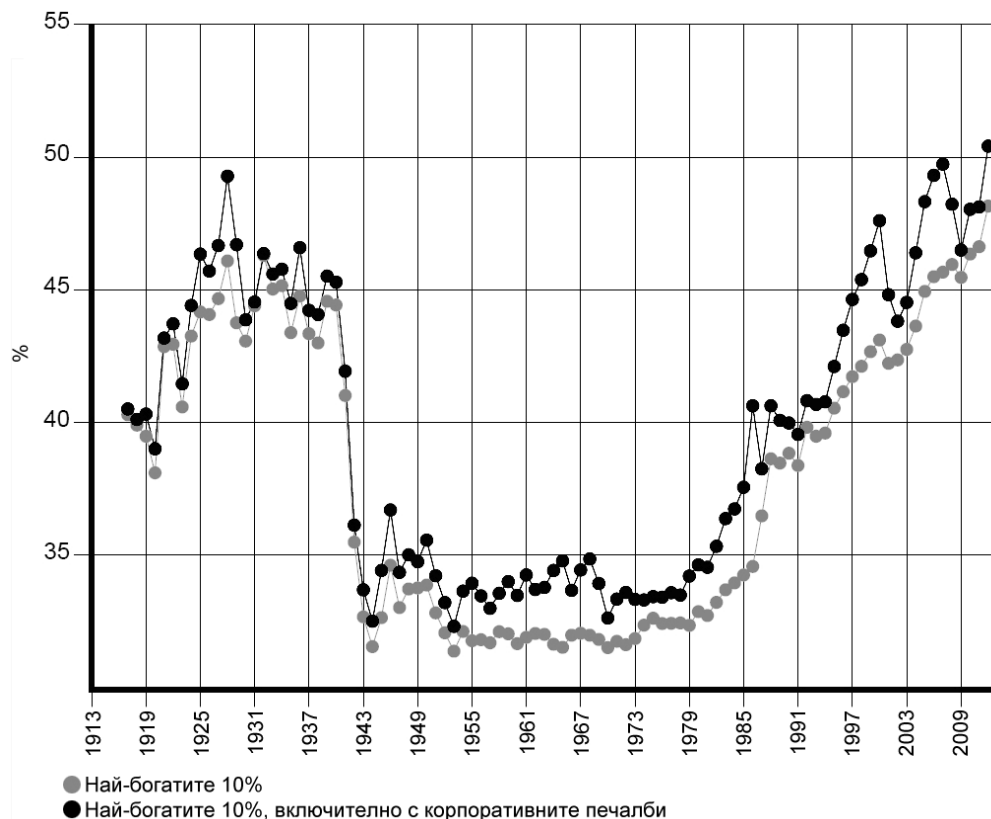
² Wikipedia.

³ Авторът споделя тезите на проф. д-р Пламен Чипев, изложена в „Съдържание и особености на обучението в академичния курс „Основни модели в ПИ“ публикувана в Политическа икономия и икономическа теория, сборник статии от Първа национална конференция по политическа икономия и доц. д-р Зоя Малденова изложена в „Неокласическа теория в края на XX – началото на XXI век“ (2011), затова че Кейнс е представител на неокласическа школа.

националния доход.

Фигура 1

Процент на доходите на най-богатите 10% от американците от съвкупния доход на страната



Източник: The World Top Incomes Database.

С новата икономическа политика наречената „Рейгъномика“, по името на американския президент Роналд Рейгън, от 1980 г. започва и дерегулацията на пазара, свиване на социалните разходи и редица други мерки, които отново засилват икономическото неравенство. Същите тенденции се наблюдават във Великобритания при Маргарет Тачър с политиката ѝ „Тачъризъм“ и известната ѝ фраза „Няма алтернатива!“⁴, както и в останалите страни поели по пътя на англосаксонския тип неолиберализъм.

Неолибералната школа поддържа тезата за „невидимата ръка“, саморегулиращите се пазари и рационалния индивид. Финансовата криза 2008-2009 г., обаче, показва, че поведението на хората много по-често е нерационално, пазарите не се саморегулират, а икономическото равновесие е

⁴ The Phrase Finder.

характерно само за модели с много висока степен на допускания от типа „при равни други условия“. Това много наподобява залюляно махало, на което му действат вероятно само силите на инерция и гравитация – в даден момент то ще постигне равновесие. Ако, обаче, на същото това махало през неравномерни интервали от време му влияят сили с различна големина и посока, то те няма да се уравновесят. По същия начин действат и различните сили в реалната икономика. Проф. Джефри Сакс споделя това становище: „Няма такова нещо като равновесие на икономическите пазари. Няма такова нещо като баланс на силите в политиката, защото тази идея за баланс и равновесие в един постоянно променящ се свят е лишена от смисъл“ (Sachs, 2014). Джоузеф Стиглиц на свой ред заявява: „...пазарът лежи в основата на всяка успешна икономика, но пазарите не функционират добре, оставени сами на себе си.... пазарите се провалят, когато се очаква да саморегулират дейността си – при това се провалят много често... Убеждението, че пазарите могат да се грижат сами за себе си и затова правителството не трябва да се намесва, доведе до най-голямата правителствена интервенция на пазара в историята“ (Стиглиц, 2010). Това отново навежда на мисълта за ролята на държавата и регулативната ѝ функция.

Друга основна причина за нарастване на неравенството са някои от формулираните от Джон Уилямсън принципи на Вашингтонския консенсус (ВК) (Williamson, 1990). На първо място това е **фискална дисциплина и избягване на бюджетни дефицити**. В едно от последните си изказвания, обаче, Президентът на ЕЦБ, Марио Драги, предлага заедно с монетарната политика да се провежда и по-свободна фискална политика, макар и в рамките на 3% от БВП, с цел да се намали безработицата и да се стимулира търсенето (Blackstone, 2014). Друг принцип от ВК е **приоритети на обществените разходи**, като се препоръчва намаляване на субсидиите за безработни, субсидиране предимно на основното образование и превантивните здравни мерки за бедните. **Търговска политика**, настояваща за „либерализацията на вноса“ може сериозно да навреди на местните производители, поставяйки ги в непосилни за тях конкурентни условия. Това ще доведе до затваряне на предприятия и вълна от безработица, което допълнително ще утежни бюджета на страната. **Преките чужди инвестиции** (ПЧИ) са също част от принципите на ВК. „Ограничаването на ПЧИ е икономически национализъм, който Вашингтон не одобрява, поне когато се практикува от страни различни от Съединените щати“ (Williamson, 1990). За страната-източник и страната-приемник ПЧИ могат да имат разнопосочни последици. Аста Жилинске се спира на някои от тях (Žilinskė, 2010). За страната-източник положителните ефекти са: най-добро приложение на капитала с най-висока възвращаемост; намаляване на инвеститорския риск, чрез диверсификация на инвестициите; достъп до повече природни ресурси и до по-евтина работна ръка; достъп до по-ниски данъчни ставки в чужбина; достъп до трети пазари; липса на задължение да се прилагат същите социални пакети, особено при слаби синдикати; по-голяма устойчивост при локални икономически кризи; прилив на печалби и т.н. Освен положителните ефекти на ПЧИ върху страната-приемник, изредени в учебниците по икономикс, съществуват и отрицателните ефекти: инвестиране в „погрешните“ сектори; увеличаване на вътрешната конкуренция и натиск върху местните производители; асиметрия

във властта между страната-източник и приемащата страна, което води до по-слаб контрол върху инвеститора; концентрация в един сектор, което води до изоставане на другите; износ на печалбите от приемащата страната; зависимост на икономическия растеж на страната-приемник от намеренията на инвеститора. Отрицателните ефекти на ПЧИ могат да се минимизират чрез по-сериозна намеса на държавата в икономиката – нещо което се отхвърля от ВК, в който се настоява за **дерегулация** – премахване на „ограничения върху прилива на чужди инвестиции и отлива на печалбите, ценови контрол, бариери върху вноса... високи корпоративни данъци върху приходите... както и ограничения при уволняването на работници“; (Williamson, 1990). ВК настоява за бърза и мащабна **приватизация**. Поддържа се възгледа, че държавата не е добър стопанин, но страни минали през този процес имат достатъчно основания да се усъмнят в подобна теза.

Принципите на ВК първоначално са наложени в страни от Латинска Америка и югоизточна Азия, а малко по-късно и в държавите от Централна и Източна Европа, включително и България. Това става чрез влиянието на САЩ в организации като МВФ, Световната банка и други. Трябва да отбележим, че Съединените щати **не са задължени да съблюдават ВК** при провеждането на своята икономическа политика.

Приложението на ВК заедно с неолибералната доктрина дават много противоречиви резултати, един от които е огромна концентрация на капитали в ръцете на много малък икономически елит. Това създава олигархия и води до неимоверно нарастване и на политическата власт на тази група. Според анализатори, тази тенденция се наблюдава и в България. Този елит е готов на всяка цена да защити своите лични и корпоративни интереси, които са заложили в неолибералната доктрина, а и разполага с финансовата възможност и политическото влияние да го направи. Както казва Стиглиц: „Алчността обаче няма граници, а парите купуват политическо влияние...“ (Стиглиц, 2010). Последното изследване на Университет Принстън заключава, че САЩ вече не е демокрация, а олигархия (Gilens and Page).

Статистическите данни събрани от Тома Пикети, Емануел Саез и техни колеги ясно и недвусмислено подчертават връзката между неолиберализма и неравенството в разпределението на дохода.⁵ Страни, които не следват стриктно неолибералната доктрина, като Германия (със социалното пазарно стопанство) (Леонидов, 2000), Дания, държавите от Скандинавския полуостров (с икономика от Скандинавски тип) и др., за които Стиглиц казва: „Една от причините за успеха на скандинавските страни е фактът, че те не тънеха в определени идеологически предразсъдъци от вида на „пазарите винаги са ефективни“ или „правителството винаги е неефективно“ (Стиглиц, 2010), запазват или имат много по-малки изменения в коефициента на Джини за този период. Данните за неравенството в дохода в световен мащаб (Frederick Solt Dataverse, 2013) подкрепят тази теза. Вероятно малцина са икономистите, които все още отказват да признаят факта, че англосаксонският неолиберализъм в

⁵ The World Top Incomes Database.

сегашния си вид създава негативни външни ефекти (externalities) най-сериозният, от които е неравенството в разпределението на доходите.

Като други причини за икономическото неравенство, различни от провежданата икономическа политика и слепото следване на икономически доктрини, но появили се в резултат на тях можем да посочим: 1) липса на или ограничен достъп до образование; 2) здравословно състояние и достъп до качествени здравни услуги; 3) унаследяване на капитали, имоти, произведения на изкуството и др.; 4) всички форми на дискриминация, които съществуват днес, дори и в „сърцето на демокрацията“ – САЩ (Jarecki, 2012); 5) генетични заложби; 6) възраст; 7) етническа принадлежност; 8) населено място или регион и вероятно много други.

Икономическото неравенство води и до определени последици, някои от които са: 1) бедност; 2) намалена социална мобилност; 3) социално изключване; 4) понижен достъп до образование и качествено здравеопазване; 5) емиграция; 6) ниска раждаемост при едни и много висока при други членове на обществото; 7) социално напрежение; 8) престъпност; 9) политическа нестабилност; 10) темп на БВП под потенциалния и други. БВП, обаче, не бива да се използва като единствена мярка, когато на фокус е икономическото неравенство и бедността. По-приемлив е Индексът на човешко развитие, който е сравнително измерване на продължителност на живота, грамотност, образование, стандарт и качество на живот.⁶

Прави впечатление, че част от причините се явяват едновременно и последици от неравенството и то онези, които доказано имат най-силно влияние върху икономическото развитие на една страна – образование и здравеопазване. Това води до завихрянето на цели групи от обществото в „**порочна спирала**“ и достигане на порочения кръг, а веднъж попаднали в тях, те не могат сами да се измъкнат от там. На фиг. 2 се онагледява тази тенденцията.

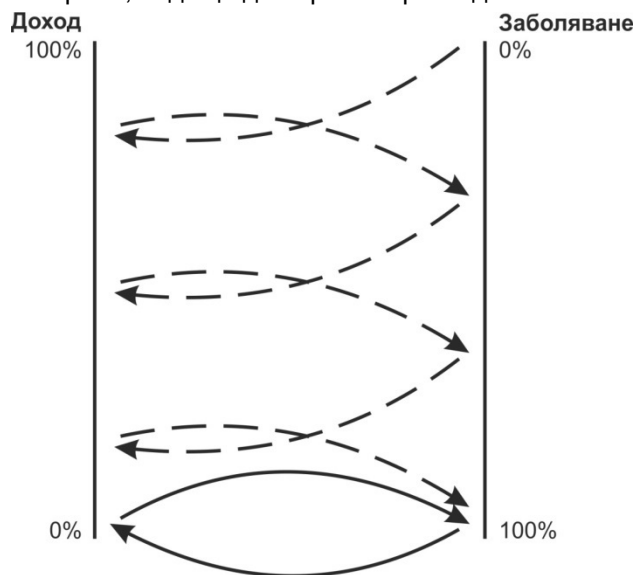
Сериозно заболяване на дадено лице, което разчита единствено на доходи от труд води до понижаване на трудоспособност и понижени доходи. При последвало повторно заболяване, същото лице не може да си осигури първоначалното качество на лечение поради занижени доходи. Така след време се стига до порочния кръг, от който лицето не може само да излезе. Подобна спирала се наблюдава и при образованието в едно семейство като ниското образование на родителите много трудно може да им позволи да генерират високи доходи, в следствие на което децата обикновено могат да получат същото или по-ниско образование и т.н. Тези тенденции водят до засилване на неравенството и бедността. Излизането от порочния кръг и обръщането на тренда на спиралата след определена точка може да стане единствено чрез външна намеса от страна на държавата: силна социална политика, по-строга регулация, повишаване ролята на работническите организации и други. Именно тези мерки се отхвърлят от неолибералистите, чието поведение прераства в либертарианство (Стоянов, 2007) и пазарен фундаментализъм (Стиглиц, 2010),

⁶ United Nations Development Programme.

и води до крайности в резултат на неравенството. Артър Оукън заявява: “На пазара е разрешено да решава кой да живее и кой да умре, доказателство за това, например, е детската смъртност при бедните, която е по-висока от 1.5 пъти в сравнение с тази на средната класа в Америка” (Окин, 1975). Днес светът изобилства от подобни примери, свързани с глад, болести и престъпност в страни с добър ръст на БВП.

Фигура 2

Порочна спирала, водеща до порочен кръг в дъното на спиралата



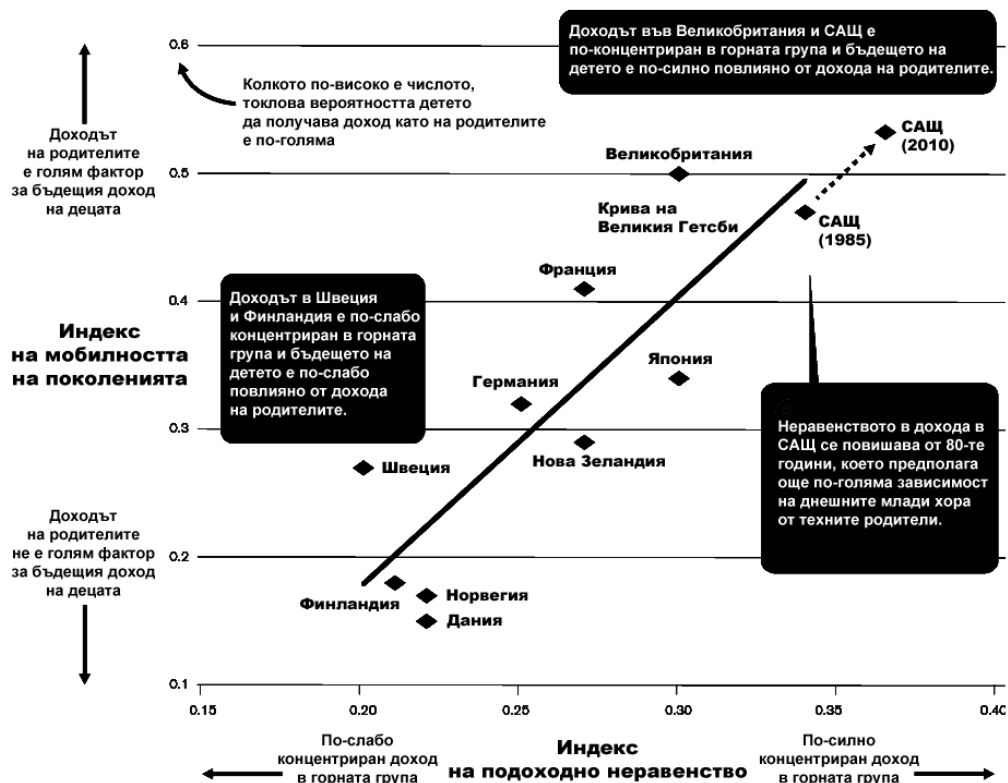
Източник: Авторът на доклада.

Друга сериозна последица от икономическото неравенство се представя чрез кривата на „Великия Гетсби“ на фиг. 3. Тя „показва корелационната зависимост между мобилността на поколенията и неравенството в дохода в развитите страни. Според кривата, която е била наименувана така от бившия икономист на Белия дом Алън Крюгер, САЩ показват все по-неизменна икономическа структура, където на богатите деца е предопределено за растат богати, докато за бедните деца е много по-вероятно да останат бедни, дори когато пораснат.“ (Bloomberg).

В долния ляв ъгъл на графиката виждаме скандинавските страни и Дания, при които доходът на родителите не оказва толкова голямо влияние върху дохода на техните деца. Както видяхме за тези страни е характерна икономическа политика различна от прокламираната от САЩ и Великобритания.

Фигура 3

Крива на „Великият Гетсби“



Източник: Bloomberg.

Неравенство и икономически растеж

От икономическа гледна точка възникват следните въпроси: „Кога неравенството се превръща в проблем за дадена държава или регион?“ и „Необходимо ли е преразпределение на дохода и ако „ДА“, то в какви граници?“

Неравенството в разпределението на доходите и бедността засегнаха и България. От началото на своя преход, страната ни също пое по пътя на неолиберализма. В резултат на икономическата политика, коефициентът на Джини у нас се изменя от 20 през 1989 година на 35 през 2011 г. (Frederick Solt Dataverse, 2013). Данните на ЦРУ, обаче, изглеждат много по-притеснителни: от 26 през 2001 година на 45,3 през 2007 г. (CIA). Вероятно поради тази причина, в последния годишен доклад на Института за икономически изследвания (ИИИ) при БАН се отделя специално място за този проблем. В темата на фокус „Неравенство и бедност – динамика и политики за тяхното ограничаване“, проф.

д-р Васил Цанов прави подробен анализ за изменението им от началото на прехода. В доклада се споделя тезата за активната роля на държавата: „Икономическите системи не са в състояние автоматично да регулират неравенството и бедността. Тази функция изпълнява държавата чрез провеждане на различни политики с цел да се ограничи тяхното развитие и намали социалното напрежение породено от тях“ (Белева и Димитров, 2014). Към тази теза се придържа и авторът на настоящия доклад, като според него регулативната роля на правителството би могла да обхване много повече сектори на икономиката.

Неравенството се превръща в проблем, когато то започва да ограничава **потенциалния икономически растеж** на страната, който би бил възможен при друг по-нисък коефициент на Джини. Следователно при достигане на така посочения критерий държавата трябва да се намеси, за да осигури оптимално преразпределение, което да стимулира икономиката и да доведе до стабилен ръст на БВП.

Андрю Берг и Джонатан Остри от изследователския отдел на Международния валутен фонд заявяват в своя доклад следното: „Ние открихме, че по-дългите периоди на растеж са неразривно свързани с по-голямо равенство в разпределението на доходите... Неравенството е от значение дори когато други детерминанти на продължителността на растежа – външни шокове, първоначален доход, качество на институциите, отвореност на търговията и макроикономическа стабилност – се вземат под внимание“ (Berg and Ostry, 2011). Те смятат, че „...подбуждането на растежа не е непременно „трудната част“ за постигане на дългосрочен ръст на доходите на глава от населението... истинският проблем изглежда произхожда от невъзможността да се поддържа растежа за дълги периоди“ (Berg and Ostry, 2011). Те доказват емпирично, че съществува проста корелационна връзка между неравенството и продължителността на периода на икономически растеж представена на фиг. 4.

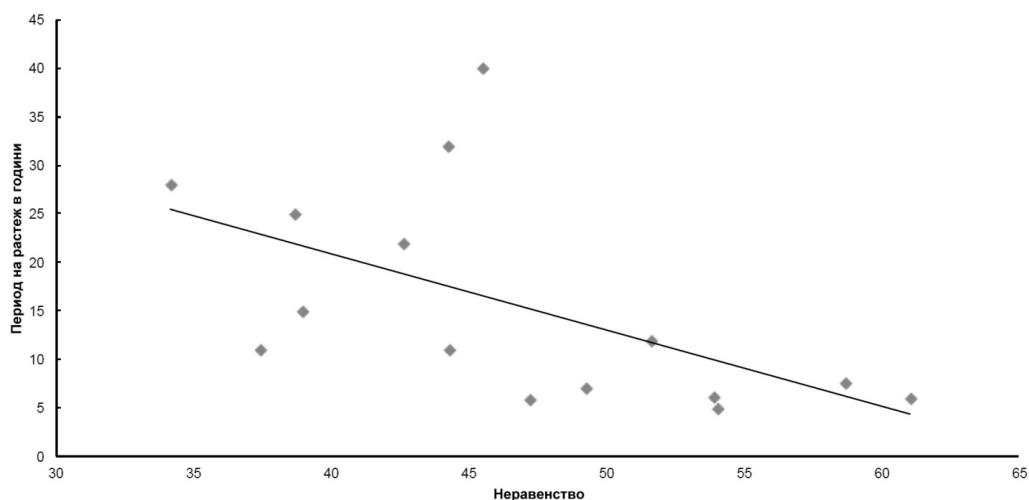
На фигурата ясно се откроява тенденцията, че на по-високо неравенство съответства по-късата продължителност на периода на растеж. Освен това, Берг и Остри стигат до заключението, че „...неравенството в дохода се явява като един от най-солидните и важни фактори свързани с продължителността на растежа... намаление на неравенството с 10 персентила...⁷ увеличава очакваната продължителност на периода на растеж с 50 процента... неравенството запазва подобна статистическа и икономическа значимост в общият анализ въпреки включването на много повече възможни детерминанти. Това означава, че неравенство само по себе си е от значение, а не е просто проявление на други фактори. Неравенството също запазва своята значимост по-систематично при различните примери и определения за периода на растеж, отколкото другите променливи. По този начин неравенството е много по-силен предсказател за продължителността на растежа, отколкото много променливи, широко възприемани като централни за растежа“ (Berg and Ostry, 2011).

⁷ „Ако вземем коефициента на Джини за пример и медианата е 40, то подобрение с 10 персентила ще намали коефициента на 37...“ (Berg and Ostry, 2011)

Последното се онагледява на фиг. 5.

Фигура 4

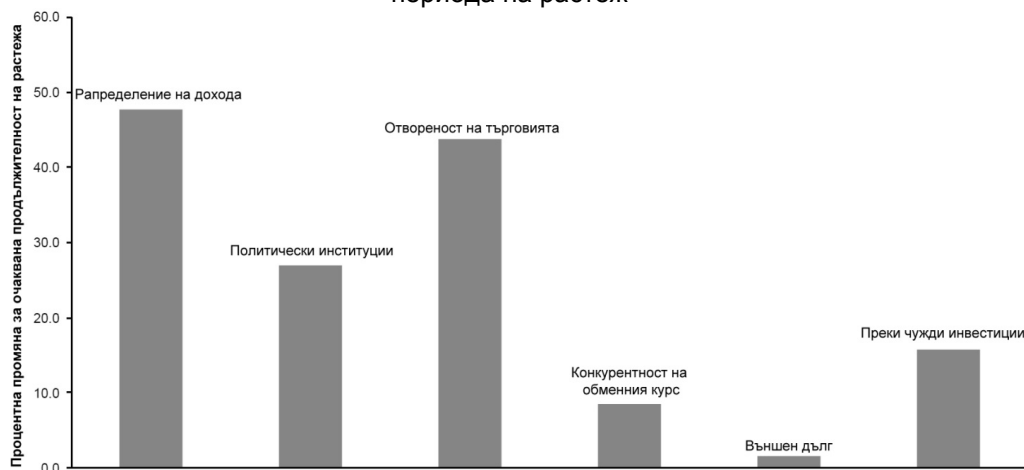
Продължителност на периода на растеж и неравенството



Източник: Berg and Ostry.

Фигура 5

Влияние на промяната на различните фактори върху продължителността на периода на растеж



Източник: Berg and Ostry.

Според Берг и Остри „...би било огромна грешка да се разделят анализите на растежа и разпределението на доходите“ (Berg and Ostry, 2011).

Стиглиц също посочва връзката между неравенството и бедността от една страна и икономическия растеж от друга. Той изброява четири причини, но като

главна се определя невъзможността на средната класа да поддържа вътрешното търсене на достатъчно високо равнище. Това води до спад в икономическия растеж. Другите три са: ограничената възможност на средната класа да инвестира в своето бъдеще; намалените приходи от данъци, които водят до намалени правителствени инвестиции; по-честите цикли на върхове и спадове (Stiglitz, 2013). Основната причина за слаб или отрицателен икономически растеж се споделя и от Иглика Василева в част II „Основни макроикономически показатели за развитие на България и прогноза до 2016“ от Годишния доклад на БАН (Белева и Димитров, 2014). Тя ясно подчертава връзката между ролята на публичния сектор, доходите, вътрешно търсене и икономически растеж: „В сегашните условия... външното търсене се очаква да бъде потиснато в краткосрочен и средносрочен план... Това налага ребалансиране на основните двигатели на растежа и преместване на тежестта все повече върху вътрешни източници, и по-специално вътрешното търсене... Във всички случаи това означава преосмисляне на цялата политика по доходите, и въобще на ролята на публичния сектор в процеса на икономическото развитие“ (Белева и Димитров, 2014). В доклада на ИИИ се посочва, че „България е сред страните на Европейския съюз с високо равнище на социално изключване...“, като през 2011 г. борят на лицата в тази категория е 3.6 млн. души ли 49.3% от населението (Белева и Димитров, 2014).

Мерките за намаляване на неравенството и бедността, които предлага проф. Цанов, ще окажат сериозно влияние и върху икономическия растеж на страната. Политиките са насочени към: 1) увеличаване на заетостта; 2) политики по доходите от труд – изменения в минималната и средната работни заплати, като минималната да не изостава значително от средната, стимулиране на синдикалната дейност; 3) осъвременяване на пенсиите и връщане на „Швейцарското правило“; 4) политики по образованието – насочени към „бедни и уязвими етнически групи“, както и повишаване образователното равнище на населението; 5) социални политики насочени главно към нуждаещите се (Белева и Димитров, 2014).

Икономисти като Джоузеф Стиглиц (Stiglitz, 2011), Джефри Сакс (Сакс, 2006), Тома Пикети (Saez and Piketty, 2013), Емануел Саез (Grusky and Saez, 2013) и много други подкрепят тезата за значително по-стръмно данъчно облагане, особено върху доходите на най-богатите и върху корпоративните печалби, за сметка на по-ниските доходи. Отношението на БАН към данъчната политика е в същата посока, но със по-ниска степен на обхват, което вероятно се дължи на спецификата на икономическата ситуация в България. В Годишния доклад на ИИИ се акцентира, че „...плоският данък е замислен, описан и известен като прогресивен данък, прилагащ т. нар. скрита прогресия – комбинация между необлагаем минимум и пропорционална данъчна тарифа...“ (Белева и Димитров, 2014). С „...промените в Закона за данъците върху доходите на физическите лица, които са в сила от началото на 2014 г... платените данъци от получателите на доходите в размер до минималната работна заплата ще им бъдат възстановени. Това е положителна стъпка в правилната посока... Опасността е, ако тази реформа се проведе по принципа на махалото и доведе в бъдеще до стръмна данъчна прогресия... Оптимално би било да се възстанови

необлагаемият минимум и се запази пропорционалната данъчна система. Тя не може, разбира се, да остане на нивото от 10%, а трябва да се повиши, така че подобна реформа да остане неутрална към приходите“ (Белева и Димитров, 2014).

Основната теза противопоставяна на идеята за преразпределение на доходите е свързана с намаляване на икономическата ефективност и стимулите за спестяване. Но дори и икономисти като Артър Оукън апелират: „...повишавайте равенството до точката, в която допълнителните ползи от нарастващото равенство отговарят точно на допълнителните разходи на нарастващата неефективност“ (Okun, 1975).

Артър Пигу заявява, че „пределната полезност на парите не намалява тяхното увеличаване за разлика от пределната полезност на стоките. Тази полезност на парите остава постоянна“ (Бежарова, Велев и Пипев, 2006). Това означава, че ще е много трудно да се осъществи доброволно прехвърляне на средства от богатите към бедните, с редки изключения като Хенри Форд⁸, Бил Гейтс (Borland, 2008) и други. Малко са работодателите, които са склонни да увеличат заплатите на своите служители, без да са подложени на външен натиск от страна на работниците, заплахата от напускане на квалифицирани кадри, въвеждане на минимални осигурителни прагове или минимална работна заплата и т.н., или лицата склонни да отделят по-голямата част от доходите си за благотворителност. Поради тази причина държавата трябва активно да се намеси в преразпределението на доходите. Артър Оукън казва, че „Влиянието на високите данъчни ставки върху желанието да се спестява и инвестира е загубата която най-често се цитира и най-рядко се потвърждава убедително...“ (Okun, 1975). Това се доказва от направените изследванията на различни икономисти за кейнсианския период в САЩ. За периода декември 1937 – декември 1979 г., ръстът на реалния БВП за САЩ е около 6 пъти именно при изключително високите данъчни ставки и силния преразпределителен ефект, докато ръстът на същия за периода декември 1980 – декември 2013 г. е под 2.5 пъти.⁹

Икономисти – противници на преразпределението – посочват икономическия растеж като основен вариант за намаляване на неравенството. Колкото и добре да звучи, тази теза е несъстоятелна, защото при икономическия растеж се наблюдава разширяване на вече съществуващи и/или създаване на нови индустриални сектори. И в единия и в другия случай са необходими инвестиции и информация, до които бедните и средната класа много рядко имат достъп. Освен това завишеното производство и високите продажни цени не могат да заставят работодателите да изплащат по високи заплати. Ниските нива на дохода води до консумацията на нискокачествени стоки и услуги, а много често и до невъзможност за консумация на определени такива. В резултат на това се достига до намалено вътрешно търсене и забавяне на единия от основните двигатели на икономическия растеж. За дългосрочен икономически растеж и

⁸ Henry Ford's \$5-a-Day Revolution.

⁹ MULTPL.

политическа и икономическа стабилност вероятно ще са необходими по-умерени нива на коефициента на Джини. Тогава отново се връщаме към ролята на държавата и остава да си зададем въпроса „Има ли алтернатива?“ Както заявява Стиглиц: „Неолибералният пазарен фундаментализъм винаги е бил политическа доктрина, служеща на определени интереси. Тя никога не е била подкрепена от икономическата теория. Нито е подкрепена от историческия опит, както вече трябва да е станало ясно. Научаването на този урок може да бъде лъчът светлина пробил облака надвиснал над глобалната икономика“ (Stiglitz, 2008). Дори и твърдението на Стиглиц да не е напълно вярно, то кара всеки икономист да се замисли върху постулатите на неолиберализма. И ако дадена икономика трябва да разчита все повече на вътрешното търсене като основен двигател на икономическия растеж, то тя ще трябва да преразгледа и ролята на държавата в разпределението и преразпределението на доходите.

Използвана литература

- Бекярова, К., Велев, Б. и Пипев, И. (2006). Икономически теории. Пловдив: Издателска къща „Хермес“.
- Белева, И. и Димитров, М. (ред.). (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“.
- Леонидов, А. (2000). Ордолиберализъм, социално пазарно стопанство. Трансформация. С.: Издателство „ЛИК“.
- Младенова, З. (2011). Неокласическа теория в края на XX – началото на XXI век. Варна: Издателска къща „СТЕНО“.
- Сакс, Д. (2006). Краят на бедността. С.: Издателска къща „КРЪГОЗОР“.
- Стиглиц, Д. (2010). Свободно падане. С.: Издателска къща „ИнфоДАР“ ЕООД.
- Стоянов, В. (2007). Богатство и благосъстояние. С.: ИК „Галик“.
- Чипев, П. Д. (2014). Съдържание и особености на обучението в академичния курс „Основни модели в ПИ“, в: Политическа икономика и икономическа теория, сборник статии от Първа национална конференция по политическа икономика. УНСС, 21-22 ноември 2013, София „УНСС“.
- Berg, A. and Ostry, J. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? – Staff Discussion Notes. 11/08. Достъпно на: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>> [Достъп: 23 септември 2014].
- Berman, J. (2013). Paul Krugman On Joe Stiglitz's Income Inequality Argument: "I Can't See How This Works". – The Huffington Post [online]. Достъпно на: <http://www.huffingtonpost.com/2013/01/20/paul-krugman-joe-stiglitz_n_2516787.html> [Достъп: 5 май 2013].
- Blackstone, B. (2014). ECB's Mario Draghi Signals Departure From Austerity Focus. – The Wall Street Journal [online] 22nd August. Достъпно на: <<http://online.wsj.com/articles/ecbs-draghi-signals-departure-from-austerity-focus-1408732207>> [Достъп: 25 август 2014].
- Bloomberg. Достъпно на: <<http://www.bloomberg.com/infographics/2013-10-08/the-great-gatsby-curve-explained.html>> [Достъп: 23 март 2014].
- Borland, S. (2008). Bill Gates pledges to leave his £30billion fortune to charity... rather than his children. – Daily Mail. [online] 20th June. Достъпно на: <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-1027878/Bill-Gates-pledges-58-billion-fortune-charity--children.html>> [Достъп: 25 август 2014].
- CIA. Достъпно на: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bu.html>> [Достъп: 17 август 2014].
- Frederick Solt Dataverse. (2013). Standardized World Income Inequality Database. Достъпно на: <<http://thedata.harvard.edu/dvn/dv/fsolt/faces/study/StudyPage.xhtml?studyId=36908&tab=files>> [Достъп: 1 август 2014].
- Gilens, M. and Page, B. Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens [online]. Достъпно на: <<http://www.princeton.edu/~mgilens/Gilens%20homepage%20materials/Gilens%20and%20Page/Gilens%20and%20Page%202014-Testing%20Theories%203-7-14.pdf>> [Достъп: 16 август 2014].

- Grusky, D. and Saez, E. (2013). Taxing Away Inequality. – Boston Review [online]. Достъпно на: <<http://www.bostonreview.net/world/taxing-away-inequality>> [Достъп: 18 март 2014].
- Henry Ford's \$5-a-Day Revolution. Достъпно на: <<http://corporate.ford.com/news-center/press-releases-detail/677-5-dollar-a-day>> [Достъп: 25 юни 2014].
- Jarecki, E. (2012). The House I Live In [online]. Достъпно на: <<http://www.thehouseilivein.org/>> [Достъп: 5 юни 2014].
- MULTPL. Достъпно на: <<http://www.mtpl.com/us-gdp-inflation-adjusted/table>> [Достъп: 15 април 2014].
- Okun, A., (1975). Equality and Efficiency, the Big Tradeoff. Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Sachs, J. (2014). The Path to Sustainable Development [online]. Достъпно на: <<http://jeffsachs.org/2014/02/the-path-to-sustainable-development/>> [Достъп: 17 май 2014].
- Saez, E. and Piketty, T. (2013). Why the 1% should pay tax at 80%. – The Guardian [online]. Достъпно на: <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/oct/24/1percent-pay-tax-rate-80percent>> [Достъп: 12 февруари 2014].
- Stiglitz, J. (2013). Inequality Is Holding Back the Recovery. – The New York Times [online]. Достъпно на: <http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/01/19/inequality-is-holding-back-the-recovery/?_php=true&_type=blogs&_r=0> [Достъп: 5 май 2013].
- Stiglitz, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%. – Vanity Fair [online]. Достъпно на: <<http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105>> [Достъп: 10 май 2013].
- Stiglitz, J. (2008). The End of Neo-liberalism?. – Project Syndicate [online]. Достъпно на: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-neo-liberalism->> [Достъп: 17 юни 2014].
- The Phrase Finder. Достъпно на: <<http://www.phrases.org.uk/meanings/376000.html>> [Достъп: 18 август 2014].
- The World Top Incomes Database. Достъпно на: <<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/#Graphic:>> [Достъп: 7 януари 2014].
- The World Top Incomes Database. Достъпно на: <<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/#Home:>> [Достъп: 7 януари 2014].
- United Nations Development Programme. Достъпно на: <<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>> [Достъп: 18 юли 2014].
- Wikipedia. Достъпно на: <http://en.wikipedia.org/wiki/Richard_D._Wolff> [Достъп: 10 юли 2014].
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. – The Peterson Institute for International Economics [online]. Достъпно на: <<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>> [Достъп: 10 август 2014].
- World Economic Forum. (2014). Global Risks 2014. Достъпно на: < <http://www.weforum.org/reports/global-risks-2014-report>> [Достъп: 9 август 2014].
- Žilinskė, A. (2009). Negative And Positive Effects Of Foreign Direct Investment. – Ekonomika ir vadyba. 14, p. 332-336.

„СРЕБЪРНИЯТ ФОНД” – РЕАЛНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

Валери Апостолов¹

Реалности

Известно е, че Държавният фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система (ДФГУДПС), наречен Сребърен фонд, е създаден с преходните и заключителни разпоредби на Закона за държавния бюджет на Република България за 2006 г. В края на 2008 г. Народното събрание приема Закон за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система и неговото изпълнение е възложено на министъра на финансите.²

Целта за създаването на фонда е да се подпомага и гарантира устойчивостта на държавната пенсионна система. Това се постига като се заделят определени, допълнителни или извънредни приходи от държавния бюджет за период не по-малко от 10 години. Тези средства е предвидено да се инвестират, за да се осигурят допълнителни средства за фонд „Пенсии”. Средствата на фонда са самостоятелно обособена част от централния бюджет, съответно част от фискалния резерв. Постъпленията във фонда са регламентирани с Преходните и заключителни разпоредби, на Закона за държавния бюджет за всяка година, постановления на Министерски Съвет, решения на Народното Събрание и Закона за ДФГУДПС (чл.11).

В изпълнение на §16 от Преходните и заключителни разпоредби на Закона за държавния бюджет на Република България за 2007 г. и чл.124 от Постановление на Министерския Съвет № 20/2007 г., Министерството на финансите извърши трансфер от централния бюджет в полза на Сребърния фонд. Трансферът представлява 25% от постъпленията от приватизация за 2006 г. и 50% от икономии на разходите по републиканския бюджет за 2006 г.

Съгласно разпоредбите на §17, ал.3 от Преходните и заключителни разпоредби

¹ Валери Апостолов е ас. д-р в УНСС.

² Обобщената информация за реалностите по създаването, целта, функционирането, състоянието, постигнатите резултати и отчетните данни за Сребърния фонд за периода 2007-2014 г., която е използвана в доклада, е публикувана на страницата на Министерство на финансите: Държавен фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система, (<http://www.minfin.bg/bg/page/229>) и Отчетни данни за Сребърния фонд по години, (<http://www.minfin.bg/bg/page/227>)

на Закона за държавния бюджет на Република България за 2008 г. и т.3 от Решение на Народното Събрание от 29.11.2007 г. за одобряване на допълнителни бюджетни кредити по републиканския бюджет за 2007 г. в трансфера на средствата за фонда се включват:

- 50% от икономии на разходите по републиканския бюджет за 2007 г., установени като разлика между сумите по уточнен план и отчетените суми на показателите по чл.1, ал.2, раздел II от Закона за държавния бюджет на Република България за 2007 г.;
- 25% от отчетените по републиканския бюджет за 2007 г. приходи от приватизация;
- превишението на отчетения към 31 декември 2007 г. излишък по консолидираната фискална програма над 3% от brutния вътрешен продукт за 2007 г.

На 22.07.2008 г. влизат в сила последните изменения и допълнения на Закона за приватизация и следприватизационен контрол. Във фонда се трансферират текущо 90% от паричните постъпления от приватизация на държавното участие в капитала на търговски дружества, както и на обособени части от имуществото на еднолични търговски дружества с държавно участие в капитала и 90% от паричните постъпления от начислени неустойки по поети, но неизпълнени задължения, включени в приватизационните договори.

Съгласно разпоредбите на чл.11 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система, §17, ал.3 от Преходните и заключителни разпоредби на Закона за държавния бюджет на Република България за 2009 г. и чл.44 от Постановление № 27 на Министерския съвет от 2009 г. за изпълнението на държавния бюджет на Република България за 2009 г. (ПМС № 27 от 2009 г.) в срок до 31 май 2009 г. по сметка на фонда са трансферирани средства, включващи следните компоненти:

- 25% от отчетения по републиканския бюджет излишък за 2008 г.;
- 90% от отчетените по републиканския бюджет за 2008 г. постъпления от приватизация, намалени със сумата на отчислените за фонда, в съответствие с чл.8, ал.1, т.1 от Закона за приватизация и следприватизационен контрол;
- приходите от концесии, отчетени по републиканския бюджет, включващи отчетените приходи в централния бюджет за 2008 г. и по бюджета на Министерството на финансите за периода от 18 ноември до 31 декември 2008 г.

През 2009 г. текущо са отчислявани в полза на ДФГУДПС приходи от приватизация по реда на чл.8, ал.1, т.1 от Закона за приватизация и

следприватизационен контрол.

През 2010 г. в съответствие с чл.11, ал.1, т.3 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система и §73 от Преходните и заключителните разпоредби на Закона за държавния бюджет на Република България за 2010 г. са трансферирани средства, представляващи приходи от концесии, отчетени по републиканския бюджет за 2009 г. и приходи от приватизация съгласно измененията в ЗПСК по чл.8, ал.1 (изм. ДВ бр.99/2009).³

В изпълнение на разпоредбите на чл.11 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система през 2011 г. по сметка на фонда е извършен трансфер на средства, включващ следните компоненти:

- паричните постъпления от приватизация, отчетени по републиканския бюджет за 2010 г.;
- приходите от концесии, отчетени по републиканския бюджет за 2010 г.;
- приходи от други източници, определени със закон или с акт на Министерския съвет – средства от глоби, имуществени санкции и неустойки, свързани с приватизационния процес по реда на чл.8, ал.8 (2) от Закона за приватизация и следприватизационен контрол

В съответствие с разпоредбите на чл.11 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система през 2012 г. по сметка на фонда са трансферирани средства, представляващи:

- паричните постъпления от приватизация, отчетени по републиканския бюджет за 2011 г.;
- приходите от концесии, отчетени по републиканския бюджет за 2011 г.;
- приходи от други източници, определени със закон или с акт на Министерския съвет – средства от глоби, имуществени санкции и неустойки, свързани с приватизационния процес по реда на чл.8, ал.8 (2) от Закона за приватизация и следприватизационен контрол.

Съгласно разпоредбите на чл.11 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система през 2013 г. по сметка на фонда е извършен трансфер на средства, включващ следните компоненти:

- паричните постъпления от приватизация, отчетени по републиканския бюджет за 2012 г.;

³ <http://www.minfin.bg/bg/page/229>

- приходите от концесии, отчетени по републиканския бюджет за 2012 г.;
- приходи от други източници, определени със закон или с акт на Министерския съвет – средства от глоби, имуществени санкции и неустойки, свързани с приватизационния процес по реда на чл.8, ал.8 (2) от Закона за приватизация и следприватизационен контрол.⁴

В изпълнение на разпоредбите на чл.11 от Закона за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система през месец май 2014 г. от централния бюджет по сметка на фонда са трансферирани средства в размер на 113.41 млн. лв., от тях:

- 1.26 млн. лв. – парични постъпления от приватизация, отчетени по републиканския бюджет за 2013 г.;
- 99.12 млн. лв. – приходи от концесии, отчетени по републиканския бюджет за 2013 г.;
- 13.03 млн. лв. – приходи от други източници, определени със закон или с акт на Министерския съвет – средства от глоби, имуществени санкции и неустойки, свързани с приватизационния процес и присъдени юрисконсултски възнаграждения по реда на чл.8, ал.8, т.2 и чл.9, ал.1, т.1 от Закона за приватизация и следприватизационен контрол.

Общият паричен ресурс на фонда **към 31.05.2014 г.** е в размер на 2445.43 млн. лв., от който 2444 млн. лв. са оформени в седмичен депозит при БНБ.

От създаването му досега Сребърният фонд е натрупал едва около 43.4 млн. лв. доходност от лихви по депозити в Българска Народна Банка.

Най-много приходи влизат във фонда през 2008 и 2009 г. – общо около 1.4 млрд. лв. Това е преди да започне периода на бюджетни дефицити, съвпаднал с рецесията в България. Приватизационните приходи пък са малки заради липсата на значими сделки. Но има и още нещо. Парите от продажбата на 33-процентните държавни дялове в “ЕВН България Електроразпределение” АД и “ЕВН България Електроснабдяване” АД, които бяха пуснати за приватизация през борсата на закрит аукцион, няма да влязат в „Сребърния фонд“. Те ще минат през Държавната консолидационна компания и след това ще отидат във фискалния резерв.

Размер на фонда:

- 2007 г. 216 млн. лв.
- 2008 г. 1.074 млрд. лв

⁴ <http://www.minfin.bg/bg/page/229>

- 2009 г. 1.623 млрд. лв
- 2010 г.. 1.683 млрд. лв.
- 2011 г. 1.776 млрд. лв.
- 2012 г. 2.086 млрд. лв.
- 2013 г. 2.332 млрд. лв.
- 31.05.2014 г. е 2.445 млрд. лв.⁵

В началото имаше забрана за инвестиране на средствата в държавни и общински ценни книжа, в акции на дружества, регистрирани в България, в недвижимо имущество и ценни метали. Мотивите срещу инвестициите в държавен дълг са ясни и напълно разумни. Мотивите срещу инвестициите в български корпорации са спорни, въпреки че формално целят някаква диверсификация. В момента обаче, дори и да имаше право да влага активите си в български акции и облигации, фондът няма как да го направи, тъй като все още не е избран инвестиционен съвет и мениджър, които да управляват средствата му. Това е и причината средствата да стоят на депозит в БНБ, който носи минимална лихва.

Винаги съществува риск да се стигне до непряко финансиране на държавен дълг. Например чрез инвестиции във фонд, който от своя страна купува български държавни ценни книжа. Това е трудно да бъде избегнато напълно. Важното е инвестициите на фонда да не създават мними държавни институции, управители на активи, които взимат публични пари от едно място и ги “влагат” в друго държавно начинание., примерно в държавни ценни книжа. Такива действия са вредни за фискалната прозрачност и водят до загуба на публичен ресурс.

Целта на фонда е в годините между 2018 и 2030, когато пенсионерите станат повече, а работещите – по-малко, той да помогне. Но не с увеличение на пенсиите, а през бюджета на Националния Осигурителен Институт (НОИ) – за цялостна пенсионна реформа. Ако обаче политиката към фонда не се промени, се рискува парите от него да стигнат на НОИ само за няколко месеца.

Приходите на Сребърния фонд от 2012 г. насам са от приватизация и концесии. Друг подобен фонд е Фонда за гарантиране вземанията на работниците и служителите, но за разлика от Сребърния фонд той реализира една прилична доходност. В него има 220 млн. лв. и всяка година носи по около 5% доходност или около 10-12 млн. лв., въпреки че съществуват доста по-ограничени възможности за инвестиране от Сребърния фонд – само в държавни ценни книжа, общински облигации и депозити в търговски банки.

⁵ <http://www.minfin.bg/bg/page/227>

Перспективи

Сребърният фонд е съществен фактор в развитието на стратегията за повишаване на стабилността на пенсионната система. „Стратегията трябва да допринесе за повишаване на стабилността на пенсионната система чрез регламентиране на необходимите мерки на входа – размер на вноските, тяхното разпределение и събираемост и др.; утвърждаване на структура, която да гарантира финансовата стабилност на системата в дългосрочен план, както и адекватността на пенсиите, с което да се мотивират младите хора за активно участие в пенсионната система, е единодушната позиция на Икономическия и Социален Съвет на Р България“.⁶

Използването на средства от фонда може да започне не по-рано от 15 години от неговото създаване и то при условие, че във фонда постъпват ежегодно предвидените в закона приходи и същите се управляват и структурират в заложените, в неговите разпоредби, инвестиционни портфейли.

Сребърният фонд е част от фискалния резерв и не може при предстоящи падежи по външния дълг да бъдат предявявани апетити към него. Защото това означава България да наруши поети от нея гаранции в съответствие с изискванията на валутния борд. При евентуално стопанско и финансово сътресение българските държавни ценни книжа биха се обезценили драстично, което автоматично би поставило под заплаха съществуването на валутния борд.

Необходимо е да се предприемат законови промени, които да бъдат насочени към по-добро управление на фонда, включване на нови възможности за постигане на оптимална доходност и упражняване на ефективен контрол върху дейността на фонда и инвестиционните решения. За да бъдат разширени възможностите за инвестиране средствата на фонда трябва да се осигурят сигурни инвестиционни портфейли, и да се гарантира разумен баланс между надежност, доходност и ликвидност.

След като се определи оптималният портфейл, от една страна, трябва да се изберат адекватни референции за оценяване възможностите, предлагани от всеки клас активи. От друга страна е необходимо да се осъществява наблюдение на прецизността на дългосрочните очаквания (риск, възвръщаемост и корелации).

При управлението на фонда, е необходимо да бъдат разработени средносрочни и дългосрочни макроикономически и демографски прогнози. Те трябва да показват доходността на фонда при инвестирането и тенденциите на застаряване на населението в България, както и финансовото състояние на държавната пенсионна система. Това ще даде възможност да се поддържа

⁶ Резолюция на Икономическия и Социален Съвет на Р България по препоръките на Европейската Комисия относно Националната програма за реформи на България за 2014 г.

определен размер средства в случай на отклонения от демографските и макроикономически допускания и актюерските прогнози.

Началният срок, от който да може да започне разходването на средства от ДФГФУДПС е 2018 г. Той обаче не е реален, защото средствата с темповете на натрупване до тогава ще са недостатъчни за изпълнение на целите на фонда. Анализът на демографските тенденции в България показва, че много по-късно ще се прояви натискът от застаряване на населението. Отчитайки и последните промени в Кодекса за социално осигуряване, именно в периода 2018-2025 г. фонд „Пенсии” ще има най-малък дефицит в сравнение с предходните и последващите периоди.

Другото изискване се отнася до основната цел на фонда. Това означава, че натрупаните в Сребърния фонд средства могат да се използват само за покриване на увеличените разходи за пенсии в първия стълб, в резултат на застаряване на населението.

По отношение източниците за финансиране на фонда, ще бъде добре да се предвиди определен минимум от средства, който да бъде гарантиран в годишен план в процент от brutния вътрешен продукт. В случай, че приходите от посочените в закона източници за финансиране на фонда са по-малки от размера на гарантирания минимум, държавата следва да допълва до неговия размер.

Държавният фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система, т.е. Сребърният фонд, задължително трябва да представя отчет за управлението и годишен финансов отчет, които да се приемат от Парламента. По този начин чрез Народното Събрание ще се следи и ще има прозрачност при взаимоотношенията между Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система и фонд „Пенсии” на държавното обществено осигуряване. Уредбата, която липсва и в действащия закон за фонда е кой и как ще осъществява контрол по прилагането на закона, както и как ще се осъществява изпълнението на препоръките от този контрол.

Добър пример може да бъде Сребърният фонд на Норвегия, който е натрупал 800 млрд. дол. В перспектива Сребърният фонд трябва да излезе от фискалния резерв, или да се намери начин парите във фонда да стават повече, без да се се инвестира твърде рисково.

Би трябвало да се има предвид, че наличието на Сребърен фонд в нашата страна в никакъв случай не отменя необходимостта от продължаване на пенсионната реформа в условията на непрекъснато застаряващото население в България. Фондът би следвало да се използва като буфер при нейното провеждане през първите години, като по този начин облекчава тежките финансови последствия върху фиска (Павлов, 2011, с. 218-219).

Съществена е ролята на Сребърния фонд и за подържането на вътрешногенерационната и междугенерационната солидарност като основен

принцип в публичните разходо-покривни схеми. От своя страна, за да се спазва принципа на вътрешногенерационната и междугенерационната солидарност, осигурителната система на страната ни трябва да бъде финансово устойчива и балансирана в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план (Христосков, 2010, с. 312).

В перспектива постигането на финансова устойчивост на пенсионната система с участието на Сребърния фонд става още по значимо, тъй като пенсионната система в голяма степен е зависима както от въздействието на неблагоприятните демографски тенденции, така и от състоянието и развитието на трудовия пазар и влиянието на макроикономическите и социалните фактори.

Използвана литература

- Закон за държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система. Обн. ДВ. бр.98 от 14 Ноември 2008г., изм. ДВ. бр.99 от 15 декември 2009 г., изм. ДВ. бр.15 от 15 февруари 2013 г.
- Павлов, Н. (2011). Осигурителни схеми. Издателство „Фабер“.
- Христосков, Й. (2010). Реформите в социалното осигуряване. С.: Издателство на ВУЗФ.
- Резолюция на Икономическия и Социален Съвет на Р България по препоръките на Европейската Комисия относно Националната програма за реформи на България за 2014 г.
- Държавен фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система, Министерство на финансите (<http://www.minfin.bg/bg/page/229>).
- Министерство на финансите. Отчетни данни за „Сребърния фонд“ 2007-2014 г. (<http://www.minfin.bg/bg/page/227>)
- <http://www.investor.bg/na-fokus/441/a/parite-v-srebyrniia-fond-ne-nosiat-dohodnost,170862>
- <http://bnt.bg/news/ikonomika/nito-lev-ot-lihvi-v-sreba-miya-fond>

ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

Уил Бартлет

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ ЯДРОТО И ПЕРИФЕРИИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА: ДЪЛГОТРАЙНА ТАГНАЦИЯ И РАСТЕЖ В ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА

Европейските държави са икономически зависими една от друга. Затова докладът включва анализа на югоизточните европейски страни в по-широката перспектива на европейската икономика като цяло. Той съчетава прост модел ядро-периферия с недостатъчно потребление, за да даде убедително обяснение на появата на дълготрайна стагнация, отношения на зависимост между европейските икономики, и ефектите на разпространение на кризата на еврозоната към Западните Балкани. Поради тенденциите към недостатъчно потребление, страните „ядро“ бяха уязвими към дълготрайната стагнация и за да преодолеят тази тенденция в еврозоната те са зависими от приходите от експорт от страните „периферии“, запазвайки по този начин икономическия си растеж. Това доведе до високи търговски дефицити и дефицити по текущата сметка по време на бума, и постави периферията в силно уязвима позиция в периода на рецесия. Финансиализацията на европейската икономика се появи като отговор на тенденцията към дълготрайна стагнация, тъй като предоставянето на потребителски кредит стимулира търсенето и временно преодоляват тенденциите на недостатъчно потребление. Докладът дискутира, че продължаващият режим на строги икономии като метод за създаване на вътрешна девалвация най-вероятно няма да успее като средство за измъкване на страните „периферии“ от кризата. Имайки предвид зависимостите на европейските икономики една от друга, възможен по-добър начин за излизане от настоящия период на нисък растеж и стагнация би била координираната филскална експанция за стимулиране на вътрешното и общоевропейското търсене.

JEL: F15; F41; F43

Йордан Христосков

ИНФРАСТРУКТУРАТА НА ТЕРИТОРИАЛНИТЕ ЕДИНИЦИ – КАТО ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

В доклада се изследва зависимостта между равнището на развитие на инфраструктурата и социално-икономическото развитие на статистическите райони (NUTS2) и статистическите области (NUTS3 в България. Анализира се и връзката между инфраструктурата на териториалните единици и преките чуждестранни инвестиции в тях. Целта е да се докаже (или отхвърли) хипотезата, че развитието на инфраструктурата на тези нива може да се разглежда едновременно като предпоставка за социално-икономическо развитие на регионите и като следствие от това развитие.

Равнището на развитие на инфраструктурата е оценено на основата на 11 показателя, разделени в две групи: а) натурални показатели за осигуреност на територията и населението с обекти на техническата и социалната инфраструктура; б) показатели за достъпа на икономическите агенти и населението в териториалните единици до линейни и точкови елементи на инфраструктурата от по-висок ранг. Социално-

икономическо развитие на териториалните единици се предствя чрез интегрални оценки, получени по таксономичния метод, както и чрез брутната добавена стойност на един жител.

Анализът показва високи нива на зависимост между степента на развитие на инфраструктурата и равнището на социално-икономическо развитие на статистическите райони и области в България. На тази основа се правят конкретни предложения за инвестиции в отделни сектори на инфраструктурата за да се ускори икономическия растеж в депресивните райони и области.

JEL: R5

Емил Динга

ФИСКАЛНАТА СПОГОДБА И СРАВНИТЕЛНОТО БЮДЖЕТНО ПРЕДИМСТВО

Докладът представя структурен концептуален анализ на основните последици от Договора за стабилност, координация и управление на Икономическия и паричен съюз (накратко Фискална спогодба) за финансовата стабилност, икономическата конвергенция и устойчивост на Европейския съюз и на страните-членки. Изследват се и се оценяват някои въпроси относно подбудите на Фискалната спогодба: симетрия на причините срещу симетрия на ефектите, ефективност, практичност, необратимост на предизвиканото въздействие. Въз основа на тези анализи, докладът представя концепцията за публично сравнително бюджетно предимство и накратко я изследва в нейните теоретични параметри. Накрая са представени пакет от предложения за подобряване на Фискалната спогодба, насочени както към изследователите, така и към бюрократите в институционалната европейска структура (трета група от показатели в европейския механизъм за предупреждение, която трябва да е свързана с потенциала на финансова криза, структурното условие за необратимост на подбудите на Фискалната спогодба, автоматични стабилизатори, въведени да завършат процедурите по механизми за поправка и наказание, и т.н.).

JEL: E62; E63; H62; P51

ВЛИЯНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

Татяна Хубенова-Делисивкова

СЪВРЕМЕННИТЕ КОНЦЕПЦИИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ И МОДЕРНИЗАЦИЯТА В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ЕС И АЛТЕРНАТИВИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Анализирант се съвременни концепции на теориите за растежа в контекста на глобалното развитие. Направени са изводи относно факторите, динамиката и източниците на растежа и трансформациите в модела на растежа от позициите на неокласическата теория, съвременното кейнсианство и ендегенните теории за растежа. Оценява се ролята на спестяванията и инвестициите за икономическия растеж. Показана е зависимостта на растежа от модернизационната парадигма за развитието и нейното националноспецифично прилагане. Актуалните проблеми на забавянето на растежа в ЕС се извеждат с оглед на изводи и препоръки за България.

JEL: E2; F41; F43; F47; F59

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯТА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В ЕВРОПА: ИЗВОДИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Основната цел е изтъкването на главните причини, които определят измененията в следвоенното развитие на европейската промишлена политика. Разяснява се защо се намалява дела на индустрията в БВП на повечето от развитите икономически европейски страни. което доведе до спад в заетостта в индустриалните сектори и икономическия растеж. Процесът на „деиндустриализация“ е обект на дискусии през 80-те години и впоследствие след 2000 г. когато, освен закриването на някои отрасли, свързани с трудово интензивни производства се усилват и преките чуждестранни инвестиции, осъществявани от европейските компании зад граница. Основната цел на «реиндустриализирането» на ЕС е развитието на нови високо производителни и ефективни производства. Реиндустриализацията е важна директива за икономическото развитие на България. Изтъква се, че индустриалната структура на България се различава от тази на развитите икономически страни с преобладаването на трудово интензивни индустриални отрасли. Посоката към внедряването на нови високотехнологични производства, за които България има конкурентни предимства създава възможности за приближаването на българската индустриална политика към основните приоритети на развитие на ЕС, очертани в Европа 2020 и целите в подългосрочен икономически план.

JEL: E23; F21; L50

Адина Кресте

ФИНАНСОВАТА НЕСТАБИЛНОСТ В ЦЕНТЪРА НА ВНИМАНИЕТО НА ЦЕНТРАЛНОТО БАНКИРАНЕ

Централната банка е един от важните стълбове за справяне с финансовата нестабилност, и появата на финансовата криза създаде множество предизвикателства пред тази ситуация. Докладът цели да представи сравнителен анализ относно реакцията на централните банки от някои нови европейски държави към скорошните епизоди на финансова нестабилност. По този начин ще се определят някои основни характеристики на начина, по който централните банки се справят с предизвикателствата, свързани с финансовата нестабилност.

JEL: E52; E58; F36; G01

Емил Панушев

СПОРАЗУМЕНИЕТО МЕЖДУ САЩ И ЕС – ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Ролята на Европейския съюз като глобален партньор поставя редица предизвикателства при реструктурирането основните направления на външноикономическата дейност. Основно място в процеса заемат преговорите със САЩ за сключването на Трансатлантическо партньорство в търговията и инвестициите. Преговорите включват редица важни за българската икономика сектори – търговията с услуги, преките чуждестранни инвестиции, достъпа до обществени поръчки и дифузията на иновациите и новите технологии. Споразумението и динамиката на глобалните стойностни вериги налагат оценката на предизвикателствата пред българската икономика от либерализацията на съществуващите режими със САЩ.

JEL: F13; F15; F21

Тудор Чюмара
Лелиа Лупу

РУМЪНСКИ И БЪЛГАРСКИ ДЕМОГРАФСКА И ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ

За да се оцени фискалната устойчивост и да се дискутират предписанията за политики относно фискалните предизвикателства, предизвикани от остаряването, в този доклад правим сравнителен анализ между Румъния и България във връзка с еволюцията на страните от ЕС. Според нас правителствените разходи, свързани с възрастта, сериозно влияят върху фискалната устойчивост, а отношението на зависимостта от старостта се класифицира като преобладаващ фактор за увеличаване на правителствените разходи за пенсии.

JEL: H51; H55; H60; J11; J18

Калоян Симеонов

ВЛИЯНИЕ НА РЕГУЛИРАНЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В ЕС

След началото на последната икономическа и финансова криза, която започна през 2007-2008 г. и която наред с другите ефекти предизвика значителен спад на БВП в ЕС и еврозоната, европейските институции предприеха сериозни реформи и мерки в областта на регулирането на финансовите пазари. Тези реформи имаха за задача да възстановят финансовата стабилност и доверието на бизнеса и потребителите към финансовите услуги. Една от основните цели на реформите бе и да се възстанови икономическия растеж в ЕС. Все още е рано да се докаже до каква степен реформите на финансовите пазари ще имат въздействие и върху ръста на БВП. Анализът на данните за ръста на реалния БВП след началото на реформите показват известни положителни сигнали. Основният въпрос е какъв ще е дългосрочният ефект от тези реформи, като поне на този етап първоначалната оценка и прогнозите също са положителни.

JEL: G1

Нели Попова

ЦЕНА НА ВЪНШНОТО ФИНАНСИРАНЕ И ФИСКАЛНА УСТОЙЧИВОСТ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Обект на настоящия доклад е развитието на доходността по държавните ценни книжа на избрани страни-членки на Европейския съюз в периода 2004-2013 г. Тежката дългова криза, която обхвана някои държави от еврозоната доведе до временно повишаване на дългосрочните лихвени проценти. Целта на доклада е да анализира факторите, които влияят върху цената на финансиране на суверенния дълг. Темата е актуална за България, чието присъединяване към еврозоната предстои. В разработката са взети предвид Гърция, Испания и Италия, които бяха в „ епицентъра ” на дълговата криза в еврозоната и чиито публични финанси все още са изправени пред сериозни затруднения. Разгледани са също и двете водещи икономики в ЕС – Германия и Франция, а от новите страни-членки – България, Латвия и Кипър.

JEL: H63; H74

Юлия Стефанова

A COMPARATIVE OVERVIEW OF SELECTED DANUBE REGION STOCK EXCHANGES: THE WAY AHEAD

Докладът анализира текущото състояние на капиталовите пазари в избрани страни от Дунавския регион и оценява количествени и качествени икономически показатели, както и факторите, които насърчават развитието на фондовите пазари в тези страни. Съседни страни имат сходни култури и добре развити бизнес контакти. Очаквани положителни външни въздействия от задълбочаване на процеса на между-регионалното сътрудничество са свързани с икономии от мащаба, намаляване на пазарната неопределеност, нарастване на ликвидността и по-голяма дълбочина на капиталовите пазари.

JEL: G19; G23; G29

Васил Петков

СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕС – ПРЕДПОСТАВКА ИЛИ ОГРАНИЧИТЕЛ НА РАСТЕЖА В СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО НА БЪЛГАРИЯ

Докладът разглежда състоянието и развитието на българското селско стопанство в годините на преход към пазарна икономика. Анализира се влиянието на фондовете на ЕС за подобряване позициите на аграрния сектор в рамките на националната икономика и на международните пазари. Изследвани са ефектите от финансирането по линия на директните плащания за обработваната земеделска земя върху земеделските стопанства. Оценени са резултатите от прилагането на Програмата за развитие на селските райони в България за програмния период (2007-2013 г.). Направен е опит да се определи цялостният ефект от финансовата помощ по Структурните фондове на ЕС за аграрните стопанства и се отправят препоръки относно по-рационалното използване на европейското финансиране, което да ускори растежа в сектора при най-пълно оползотворяване на потенциала на страната. Очертават се възможните резултати от бъдещото развитие на селското стопанство в България след прилагането на очакваните промени в Общата селскостопанска политика на ЕС през новия програмен период (2014-2020 г.).

JEL: O1; Q1

Едуард Маринов

ПОЛИТИЧЕСКИ ДЕТЕРМИНАНТИ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ

В доклада накратко са представени теориите за икономическите ефекти от регионалната интеграция, след което са разгледани политическите фактори, определящи желанието на държавите да участват в интеграционни схеми, както и някои от очакваните от страните потенциални ползи от гледна точка на вътрешнополитическите, международните и международните икономически отношения. Използвайки система от политически и икономически фактори, е предложена схема за класифициране на споразуменията за икономическа интеграция с оглед потенциалните им перспективи и възможности за успех.

JEL: F02; F15

РЕСУРСИ И РАСТЕЖ

Виржиния Желязкова

БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА СИСТЕМА 2009-2013 Г.

В периода 2009-2013 г. в банкова система в България се наблюдаваха интересни явления, някои от които настоящото изследване има за цел да представи. Наблюдават се няколко основни техни специфични особености. Присъствието на чуждестранни банки на пазара остава доминиращо, въпреки известна променливост. Като цяло за банковата система общите активи, кредити и депозити отчитат стабилен ръст, провизиите нарастват значително. Равнищата на лихвените проценти бележат флуктуации, които отразяват измененията в пазарните условия като тенденцията е към намаляване както на лихвените проценти по депозитите, така и по кредитите. Общите приходи нарастват.

JEL: G21

Виктор Йоцов

ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ВЪНШНИЯ СЕКТОР

Докладът разглежда основните модели на икономически растеж от гледна точка на връзката им с външния сектор. Дефинират се предимствата и недостатъците на експортно-ориентирания модел, модела на импортна субституция и моделите на основата на вътрешното потребление. Изясняват се ограниченията върху растежа, произтичащи от платежния баланс и еластичностите на износа и вноса. Анализирани са необходимите предпоставки за избор на един или друг модел на растеж. Аргументира се извода, че по необходимост България трябва да следва експортно-ориентиран модел на растеж в средносрочен план. Във връзка с това са направени предложения с оглед подобряване на външнотърговската политика на страната.

JEL: F4; O4

Александър Тасев

Недялко Несторов

ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ КАТО ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

В настоящото изследване се прилага коинтеграционния подход за оценка на външната търговия на България като фактор за икономически растеж. Получените резултати отразяват връзката между растежа на БВП и изменението на основните му компоненти. Оценена е и връзката между износ и внос, т.е. размера на вноса, от който ще имат нужда производствата, за реализирането на увеличен износ. Резултатите могат да се използват при формирането на политики за експортно ориентиран модел на растеж.

JEL: O11; O40; F41

Катя Пейчева

ОТБРАНИТЕЛНИ РАЗХОДИ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Докладът е посветен на взаимната обвързаност на разходите за отбрана и икономическото развитие на страните. Вниманието е насочено към тези две категории, които оказват влияние върху живота, както на отделния индивид, така и на обществото като цяло.

JEL: H56

Веселина Григорова

ИНВЕСТИЦИИ В ЕНЕРГЕТИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

В доклада са разгледани инвестициите в българската енергетика и по-точно по подотраслите ѝ – електроенергетика, топлиноенергетика, атомна енергетика, енергия от въглища, природен газ и от възобновяеми източници. Направени са изводи относно състоянието на инвестиционния мениджмънт във всеки един от тези подотрасли и предложения за подобряването му.

Подробният инвестиционен преглед обхваща не само конвенционалните източници на енергия. Особено внимание е отделено на портфейла от възобновяеми енергийни източници, а именно биомаса, водна, слънчева, вятърна и геотермална енергия и на инвестиционната стратегия и инвестиционни тенденции по отношение на тях.

JEL: Q42; Q48; Q50

Мария Коцева

Милкана Мочурова

ВОДА И ЕНЕРГИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ

Докладът разглежда връзката между политиките в областта на климата, енергетиката и водите чрез прилагане принципите на доброто управление и гарантиране независимостта на регулаторния орган. Подчертава значението на интегрираното управление на водите при развитие на хидроенергетиката. Доказва се, че независимият регулатор ДКЕВР на практика е зависим и показва слабост при защита на обществения интерес. Хидроенергията, която по принцип не замърсява околната среда, може да има негативно въздействие върху екосистемите при недостатъчен контрол върху спазването на екологичните норми.

JEL: Q25; Q48; Q42; Q54

Галя Бърдарска

Константин Константинов

ВОДНИ РЕСУРСИ И ВОДОПОТРЕБЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ

В доклада се прави анализ на наличните водни ресурси и техния начин на използване по сектори. Отчита се нерационалното им използване чрез процента на загуби на вода. Прави се иновативно екологосъобразно техническо решение за съхранение на водните ресурси чрез подхранване на свободните пространства на подземните водни тела с неизползвания повърхностен отток от прясна вода. Това решение е алтернатива на изграждането на нови язовири, които са най-големите изпарители на вода.

JEL: Q25

Саша Грозданова

СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ ПРИ ОСИГУРЯВАНЕТО С ПРОДОВОЛСТВИЕ

Оценено е състоянието на осигуреността с продоволствие по основни хранителни групи и продукти. Изведени са критични моменти и са открити проблеми, свързани със степента на надеждност на националните източници при осигуряване на населението с някои основни видове храни. Подчертан е ефектът от дела на вътрешните източници при потреблението на храни за продоволствената ни независимост, която като системен компонент на продоволствената сигурност е и част от националната сигурност на страната.

JEL: Q18

Дарина Русчева

ПРОДОВОЛСТВЕНИ РЕСУРСИ НА БЪЛГАРИЯ: ИЗМЕРЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ

Продоволствените ресурси, с които разполага дадена страна имат съществено значение за националната ѝ продоволствена сигурност. При формирането на продоволствените ресурси важно място заема производството на продоволствени продукти, на което е посветен доклада. В изследването са обхванати основни продукти, произвеждани в селското стопанство, в хранително-вкусовата промишленост и в домашните стопанства за периода 1990-2012 година. Акцентът е поставен върху оценяването на параметри и тенденции в производството на продоволствени продукти в България от гледна точка на възможностите, които то предоставя по отношение на покриване на потреблението им. Диагностицират се проблеми и се извеждат препоръки за развитието на производството на продоволствени продукти в България, в контекста на националната продоволствена сигурност.

JEL: Q18

Петко Тодоров

СТАТУСНО ПАЗАРНО ТЪРСЕНЕ НА ХРАНИ И НАПИТКИ

Докладът представя резултати от изследване на двойствената мотивация, която характеризира като поведенчески процес пазарното потребителско търсене на храни и безалкохолни напитки. От една страна то осигурява физиологичен статус, а от друга – част от социално-икономическия статус на човека. Целта е да се намери икономически обоснована граница между двата типа потребление и да се осмисли тя в контекста на пазара, както и да се очертаят разграниченията чрез нея два типа пазари – масов и престижен.

JEL: D12; Q11

Огнян Боюклиев

БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ МЕЖДУ РЕАЛНОСТТА И ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (ОСП)

Реформата в българското земеделие в годините на прехода се характеризира с четири основни деформации:

- 1) За периода от 1992-1998 г. за поземлената реформа в България са изхарчени над **400 млн. дол.** от бюджета.

- 2) За разлика от другите бивши социалистически страни, където поземлената реформа приключи до 1993 г., у нас тя продължи почти до 1998 г., а в съда продължава и днес.
- 3) След приемането на България за пълноправен член на Европейския Съюз и прилагането на системата на **субсидиране на единица площ** се стимулира зърнопроизводството и производството на технически култури, които се отглеждат на големи площи.
- 4) Участието на България в ОСП на ЕС доведе до: I стълб – Директни плащания 2007-2013 г. (75% от субсидията е получена от 3 700 физически и юридически лица, които помежду си са на практика 100 свързани лица), II стълб – Развитие на селските райони (същите лица са усвоили 67% от средствата).

В доклада са очертани трайни тенденции за концентрация на земята и капитала; оформяне на монопол при арендуването на земеделската земя; прекъсната връзка между земеделските производители и потребителите; западащо животновъдство, овощарство, зеленчукопроизводство. Предлага се преодоляване на деформациите и негативните тенденции чрез устойчиво земеделие и коопериране, основани на силно развито местно производство на храни и регионална търговия.

JEL: Q18

ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

Матю Матеев

НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ И СОЦИАЛНИЯ СТАТУС НА УЧЕНИТЕ В БЪЛГАРИЯ

В резултат от проведени две анкетни проучвания е направен анализ и оценка на състоянието на висшето образование и науката в България. Един от основните проблеми, обект на анализа, е свързан със социалния статус на учения. Направена е оценка на неговия статус от гледна точка на заплащането, престижността на професията, оценката на обществото и възможността за професионално и интелектуално развитие. Очертани са насоките за подобряване на социалния статус на ученияте.

JEL: I23

Алла Кирова

ДЖЕНДЪР РАЗЛИЧИЯ В АКАДЕМИЧНАТА СФЕРА В БЪЛГАРИЯ

В доклада са представени резултатите от анкетното проучване, проведено през 2012-2013 г. в академичните среди в страната в рамките на колективния научноизследователски проект на Института за икономически изследвания при БАН на тема „Висшето образование и науката в България в началото на XXI век“. Анализирани и оценени са условията за академична кариера и степента на балансираност при представителността на жените и мъжете във висшето образование и науката.

JEL: J16; J44

Ирена Зарева

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ

В доклада са представени резултати от изследване на състоянието на висшето образование в България, основащо се на анализ и оценки на количествени и качествени данни, главно от анкетни проучвания сред преподаватели от българските висши училища; идентифицираните основни проблеми и по-важни фактори, които ги обуславят; както и насоки за развитие на тази сфера, в която се формира човешкият капитал на страната и чието значение за икономически растеж и социално-икономическо развитие все повече нараства.

JEL: I23; I25; I28

Маргарита Филева

ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ИНТЕЛИГЕНТЕН, УСТОЙЧИВ И ПРИОБЩАВАЩ РАСТЕЖ

Процесът на тежка икономическа криза и рецесия и съпътстващата ги социално-икономическа криза все още не е отшумял. Търсенето на правилния път и решения за изход от тази ситуация е особено важна задача, стояща пред изследователите и практиците в настоящите условия. Стратегии за това има, разработени в светлината на европейските изисквания и критерии – Лисабонската стратегия от 2000/2005 г., стратегията “Европа 2020”, както и конкретизираната в България Национална програма за развитие (НПР), Стратегията за висшето образование до 2020 г. и др., но реалността у нас все още не е променена. Освен това, по същество тези стратегии днес не могат да се окачествят като напълно работещи стратегии. Тук от важно значение е разкриването на резервите, които образованието дава за решаване на редица икономически и социални проблеми в качеството му не само на сегашна, но и на бъдеща инвестиция на обществото, като реализация на основния човешки ресурс чрез знания, умения, способности и квалификации, при това не като статична, а като динамична величина.

Особено важно значение придоби разработването на нова Стратегия за образованието, която се базира на няколко опорни точки – подобряване системата на професионалното обучение, вкл. въвеждане системата на дуално обучение по примера на Германия, Австрия и др., осъществяването на реформи и усъвършенстване системата на висшето образование, засилване на връзките с бизнеса. В тази връзка Икономическият и социален съвет (ИСС) на РБългария разработи собствено становище на развитие на висшето образование с няколко основни пункта, които ще бъдат разгледани в доклада. Посочени бяха и най-общите ориентири в Стратегията за висшето образование в страната ни до 2020 г.

JEL: F41

Елизабета Вачкова

ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКОТО ВИШЕ УЧИЛИЩЕ ЧРЕЗ ПРИЛАГАНЕ НА МЕХАНИЗЪМ ЗА УСТОЙЧИВО АКТУАЛИЗИРАНЕ НА УЧЕБНИТЕ ПРОГРАМИ

В доклада са представени същността, актуалността, целите, задачите и основните резултати от изпълнението на „Актуализиране на учебните програми на специалностите във факултет „Стопанско управление“ на Лесотехническият университет в съответствие с изискванията на пазара на труда“. Разработени са концепция, модел и механизъм за актуализиране на учебните програми в три сектора, за които факултетът подготвя кадри: стопанско управление, алтернативен туризъм, горско стопанство и дървообработваща и мебелна индустрия.

JEL: A20

Мария Иванова

МОДЕЛ НА МАГИСТЪРСКА ПРОГРАМА ПО УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ БАЗИРАН НА ПРОФЕСИОНАЛНИ СТАНДАРТИ (ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СПЕЦИАЛИСТИ В ОБЛАСТТА)

В настоящия доклад се прави обосновка на потребностите от модерно образование по УРЧР, базирано на международно признати професионални стандарти за компетентност на мениджъри. Изследвани са национални, регионални и институционални фактори определящи промените в образователните програми в областта на УЧР. Анализирани са изискванията на професионалните стандарти за компетентност на мениджъри и специалисти по УЧР на CIPD, UK и професионалните стандарти по общ мениджмънт на MCI, UK. Представени са резултати от сравнителен анализ на учебните планове и програми на сходни такива в страната и европейски ВУЗ. Обобщен е опитът на първите университети прилагащи технологията „отворено“ обучение в областта на мениджмънта по ЧР – The Open University, Великобритания и Нов Български университет, България. Предложен е модел на магистърска програма по УРЧР имплементиращ компетентностната рамка на професионалните стандарти.

JEL: A00, I00

ИНВЕСТИЦИИ И БИЗНЕС КЛИМАТ

Срджан Редзепаджич

Ксавие Рише

ДОГОНВАНЕ И ИНТЕГРАЦИЯ В НОВИТЕ И БЪДЕЩИТЕ ДЪРЖАВИ- ЧЛЕНКИ НА ЕС ЧРЕЗ ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

Защитава се тезата, че догонването и интеграцията на новите страни членки на ЕС от Централна Източна Европа (ЦИЕ) и бъдещите от Западните Балкани вървят заедно с навлизането на ПЧИ. В този регион икономическата структура не съответстваше на инвестиционните изисквания за развитието на силна индустриална база, а вътрешното натрупване на ПЧИ е все още много ниско. Ролята на ПЧИ е важна в региона, за да може той да се трансформира, коригира и специализира в отрасли, за

създаване на работни места, увеличаване на износа на стоки с висока добавена стойност, също и да се реконструира индустриалната мрежа, която свързва индустрии в региона със западните фирми и пазари. Те са също така възможност за дълбоко преобразуване на европейската индустрия, въвеждане на ново разделение на труда чрез специализация по веригата на регионалната стойност. На базата на сравнителен анализ за страните от ЦИЕ авторите защитават позицията как влизането на тези от Западните Балкани ще има положително въздействие върху растежа в региона и за неговата икономическа трансформация.

JEL: F13; L62; O52; Q28

Станка Ринкова

ЕФЕКТИВНАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА СРЕДА – ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМИ И НАСОКИ ЗА ПРОМЯНА

На основата на теоретико-методологическият подход на неокласическият институционализъм в разработката се дава определение на институционалната среда като съвкупност от „правила на играта“ (правила, норми и санкции), които образуват икономическите, политическите, социалните и правни рамки на взаимодействие между субектите. Тезата е, че институционалната промяна особено за страните в преход има особености: в институционалното „конструиране“ и изменение на самите институции, във взаимодействието между формалните и неформалните институции, в институционалния „вакуум“, импорта на институции и ролята на държавата като обект и субект на институционалното „строителство“.

Икономическият растеж и икономическото развитие зависят от качеството и ефективността на институциите, които осигуряват пазарната среда, гарантират правата на собственост, спазването на контрактите и намаляване на транзакционните разходи. Институционалната ефективност показва доколко ефективно функционират институциите (законодателството, организациите, учрежденията) и доколко ефективно си взаимодействат. Сочи се необходимостта да се изследва същността на институционалните „капани“ и етапите на институционалното проектиране. За определяне на ефективността на институционалната среда се прилагат качествени и количествени показатели, системи от критерии и индикатори.

JEL: B52; B25

*Григор Сарийски
Росица Рангелова*

РОЛЯ НА КРЕДИТИРАНЕТО ЗА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ ДО НАЧАЛОТО НА КРИЗАТА И СЛЕД ТОВА

Разгледани са въпросите за ролята на банковата дейност и по-специално развитието на кредитирането за постигане на икономически растеж в България. Анализирани е връзката между кредитирането и икономическия растеж през периода 1998-2013 г., обособен в три подпериода – преди началото на кредитната експанзия, до началото на рецесията в България през 2009 г. и годините след това. Основен извод е, че ефектът от кризата не доведе до преориентиране на дейността на търговските банки и те продължават да насочват кредитирането към икономически дейности, осигуряващи единствено бърза възвръщаемост, с което не допринасят за икономическия растеж в страната.

JEL: G21; G24; O16

Катерина Войческа

СТОЙНОСТНО-БАЗИРАНА СИСТЕМА ЗА АНАЛИЗ НА ТЕМПА НА ФИНАНСОВА ЕФЕКТИВНОСТ И РАСТЕЖ В КОМПАНИЯТА

Корпоративния растеж обикновено се разглежда в рамката за развитие на корпоративната стратегия и е свързана с експертни становища относно пазарните процеси. От стратегическа гледна точка финансовата ефективност и качеството на оценката на растежа са основни теми за анализ на корпоративните бордове на директори. Каква е ролята на съвременния финансов анализ в разбирането за качеството на растеж? Кои финансовите параметри може да се използват за анализ на качеството на растеж? В доклада се прави опит за обсъждане на основните различия и особености на корпоративната анализ на растежа, които се предлагат от съвременния финансов анализ.

JEL: G30; G31; G32

Силвия Трифонова

ЕДНА ИСТИНСКА ИСТОРИЯ ЗА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС И ЧУЖДИТЕ ИНВЕСТИЦИИ

Основната цел на доклада е да се демонстрира отношението на българския бизнес към преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в текущите кризисни условия. Изследването представя и обобщава резултатите от няколко дълбочинни интервюта, проведени в периода 2012-2013 г. сред мениджъри и собственици на български предприятия на територията на страната. Тези резултати показват намеренията на българските фирми да реализират ПЧИ, какви са чуждестранните инвестиции, привлечени в България и какви са причините за инвестиране в България и в чужбина. Направеният анализ позволява да се изведат някои важни заключения за притока/отлива на ПЧИ към и от България по време на кризата.

JEL: F21; F32

Гая Тасева-Петкова

ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА НЕФИНАНСОВИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ

В статията се изследва инвестиционната активност на нефинансовите предприятия в България в ситуация на затруднена икономическа обстановка. Анализът се основава на данни от емпирично социологическо изследване. Акцентира се върху влиянието на достъпа до финансиране и финансовите затруднения на предприятията върху инвестиционната им активност. Фактори, свързани с инвестиционната дейност на фирмите, които са идентифицирани при изследването, са също техният мащаб, срокът на просрочване на търговските вземания, качеството на мениджмънта, ефектите от реализирането на инвестиции, които не оправдават очакванията на фирмите.

JEL: G30, G31, G32

ИНОВАЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Ирена Зарева

ВЪНШНОМИГРАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ И ИНОВАЦИОННИЯТ ПОТЕНЦИАЛ НА БЪЛГАРИЯ

В доклада се разглеждат няколко групи въпроси, свързани с емиграционните процеси и тяхното влияние върху човешките ресурси, в количествен и качествен аспект, и иновационния потенциал на България. Отделено е внимание на въздействието върху демографските промени в страната, образователната структура на населението, заетостта и използването на човешки капитал, реализацията на българите на пазара на труда в чужбина и натрупването на човешки капитал, паричните трансфери на българските емигранти и тяхното използване в страната.
JEL: O15; O30

Кристиян Филипов

УСКОРЯВАНЕ НА РАСТЕЖА, ОСНОВАН НА ИНОВАЦИИ, НА БЪЛГАРСКИТЕ СЪЗИДАТЕЛНИ И ТЕХНОЛОГИЧНИ БИЗНЕСИ

Глобалните икономически тенденции и бързият растеж на технологичната и иновативна икономика предизвикаха нови политики на ЕС и стратегии на страните-членки, насочени към развитие на икономически растеж, основан на научни продукти, създаващи продукти с по-висока добавена стойност. Това насърчава появата на иновативно предприемачество, основано на уменията на опитен човешки капитал, и показва нуждата от механизми, подкрепящи бизнес иновациите, които стимулират растежа на иновативни стартиращи бизнеси и прехода към икономика, основана на знанието. Предприемачите, основани на знанието, са изправени пред финансова пропаст, тъй като традиционните търговски банки са зле екипирани да се справят с рисковете и високите транзакционни разходи на кредитиране на иновационни предприемачи, които създават продукти и услуги, основани на знанието. Ускорители с целеви подходящи грантове за финансиране могат да намалят финансовата пропаст на новите бизнеси, основани на знанието. Ускорителите предоставят необходимото финансиране, както и критични инструменти. В рамките на такава подкрепа бизнесите, основани на знанието, предоставящи продукти/услуги, основани на знание и/или технологии, могат за кратко време да се развият и да позиционират продуктите и услугите си на пазара. Ускорителите могат да играят активна роля в по-широката стратегия за развитие на България чрез развитие на клъстери на търговски дейности, основани на нови технологии и знание. Ускорителите в съзидателните индустрии, един от секторите с най-висок растеж и иновационен потенциал в България, биха имали огромно въздействие върху плановете за иновации в България. Програмите за ускорители могат да подпомогнат растежа на сектори, които създават продукти и услуги с по-висока добавена стойност със значителен експорт и иновационен потенциал за предаване на други сектори на българската икономика.
JEL: O31; O32; O33

*Росица Чобанова
Сашо Йосимовски
Люпчо Коцарев*

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR KNOWLEDGE DRIVEN GROWTH IN BULGARIA AND MACEDONIA

Материалът идентифицира съвременните предизвикателства пред България и Македония по пътя към основан на знания икономически растеж. Той характеризира състоянието на научните и иновационните системи на страните, структурата на финансиране и финансовите потоци. Идентифицират се структурните предизвикателства. Сътрудничеството между България и Македония и европейската интеграция в рамките на Съюза за иновации и Европейското изследователско пространство се определят като възможност за основан на знания икономически растеж в двете страни. Определят се приоритетните области за бъдещо сътрудничество. Представените резултати са получени в рамките на проекта на БАН и МАНИ "Българо-македонско научно и иновационно сътрудничество: балкански и европейски перспективи".

JEL: F63; O33; O38

Светлана Николова

БАРИЕРИ ПРЕД ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО: ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТ – КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ (по примера на предприятия от индустриалния сектор на Северен централен регион)

Наличието на бариери пред взаимодействието: иновационна дейност – конкурентоспособност в българските предприятия е съществен проблем пред ефективното им функциониране. Той е особено актуален след преминаването на българската икономика от планово-централизирана към пазарна и след нейното присъединяване към ЕС.

Целта на настоящия доклад е да се изложат и анализират резултатите от международно признати класации за състоянието на бизнес средата в България за периода 2006-2012 г. и от проведено изследване в 44 български предприятия от Северен централен регион. На тази основа да се изяснят в практически аспект кои са основните бариери пред взаимодействието: иновационна дейност – конкурентоспособност, свързани с външната бизнес среда.

JEL: B21; D21; O31; H23

Таня Горчева

УСТОЙЧИВИЯТ ФИРМЕН МЕНИДЖМЪНТ – КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛНОСТ

Концепцията за устойчиво развитие на бизнеса, прилагана като модел на управление, дава възможност за мултиплициране на положителните резултати от функционирането на бизнеса. Основна цел на разработката е да се проследят формите за реализация на устойчивия мениджмънт по нива на функционирането на бизнеса. За да стане възможно това, се разкрива същността и значението на устойчивия мениджмънт. Идеята за прилагането на устойчивия мениджмънт има интердисциплинарен и мултикултурен характер, който се свързва с икономически просперитет, екологосъобразен начин на живот и социалната отговорност на всички участници в бизнеса, както и на по-широк кръг от обществени групи.

JEL: A11; M21

Павлинка Найденова

ИНОВАЦИИТЕ И БИЗНЕСЪТ

Пътят на иновацията – от новото знание до комерсиализацията, от иноватора до потребителя. Иновацията като начин на мислене и на мотивационно поведение. Как се раждат и развиват иновациите в бизнес средата? Кой може да бъде иноватор в бизнеса? Слаби или силни иноватори са българските фирми и защо? Как може да се промени статуквото в България? Иновациите като обект на управлението и организационната култура. Какви са отговорностите на държавата, ролята на науката и ангажиментите на бизнеса? Препоръки към тези, които искат да иновират и да развиват иновационен бизнес.

JEL: D22; M21; O12; O31; O32

Радостина Попова

МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ИНОВАЦИОННАТА АКТИВНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ГОРСКАТА ПРОМИШЛЕННОСТ

Спецификата на изследване на иновациите в организациите се определя от тяхната дейност и отраслова принадлежност, вида на осъществяваните иновационни дейности и степента на новост на постигнатите иновационни резултати. Тези ключови елементи на иновационното представяне претърпяват промени от 2005 г. насам, които се отразяват в инструментите за наблюдение на иновациите в ЕС. За различните тригодишни периоди те се усъвършенстват на базата на съвместната работа на ЕК, ОИСР и свързаните с тях организации.

Съвременната оценка на иновационната активност на предприятията от Горската промишленост изисква осигуряване на международно съпоставима информация за различните видове иновации, осъществени от предприятията и отчитане на актуалните особености на нейното измерване.

JEL: O32; L73; O39

Аделина Миланова

КОРПОРАТИВНИЯТ СОЦИАЛЕН КАПИТАЛ КАТО УПРАВЛЕНСКА ИНОВАЦИЯ – ГЕНЕЗИС И ПЕРСПЕКТИВИ

Управлението на бизнес структурите е приоритетна зона за проявление на корпоративния социален капитал, в качеството му на специфичен набор от норми и ценности, които намират израз в конкретна поведенчески формализация. Корпоративният социален капитал се утвърждава като фундаментален културен елемент, водещ до конструктивни промени. Той се свързва конкретно с проявлението на корпоративната култура и с дефиниране нивото на бизнес зрелостта, изпълнява ролята на механизъм за запазване на устойчивостта на социалните системи и гарантира техния растеж.

Идентифицирането и анализът на нивото на корпоративния социален капитал, свързан със специфичното проявление на корпоративната култура, могат да бъдат разглеждани като значима управленска иновация с определени ефекти върху развитието на бизнес структурите.

JEL: A12; A13; M14; Z1

КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Пламен Д. Чипев

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ В СТРУКТУРАТА И ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА КОРПОРАТИВНИТЕ БОРДОВЕ

България е страна, която активно развива нормативната база, механизмите, стандартите и добрите практики на корпоративното управление. Това налага непрекъснат мониторинг и контрол над практическото прилагане и реализиране на тези норми. Предлаганият доклад разглежда един конкретен аспект на този процес, а именно състоянието на корпоративните бордове, отразено чрез мащабно анкетно проучване на голям брой листвани на борсата български корпорации, както и други нелиствани, но ключови за доброто функциониране на националната икономика фирми. Докладът представя тенденции свързани със структурата, независимостта, конфликтите на интереси и комитетите в българските бордове, както и относно селекцията и възмездяването на техните членове.

JEL: G30, G38

Спартак Керемидчиев

ПРИНЦИПИ ЗА РАБОТА СЪС ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ В СТАНДАРТИТЕ ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Принципите за работа със заинтересованите страни в корпоративното управление следва да бъдат изведени наново, за да отговорят на съвременното развитие на теорията и практиката. На основата на обобщение на теорията и резултати от емпирични изследвания е предложена нова формулировка на тези принципи, заедно с аргументи за това. Така корпорациите ще разполагат с подобрен инструментариум за взаимодействие със заинтересованите страни.

JEL: G34

Мирослав Неделчев

НАМАЛЯВАНЕ НА КОНФЛИКТИ „ПРИНЦИПАЛ – ПРИНЦИПАЛ“

Голяма част от анализите по корпоративно управление имат за обект на изследване компания с дисперсирана собственост. Свързаният с нея класически конфликт „принципал-агент“ се решава чрез традиционните механизми на корпоративното управление и най-вече чрез вътрешни механизми.

Значителен брой компании от развиващи се икономики имат концентрирана собственост. Характерните за тях конфликти са между контролиращ акционер и миноритарни акционери (принципал-принципал), които се намаляват с външни и вътрешни механизми.

За държави от Източна Европа, вкл. България, приемането на пазарните принципи е свързано с навлизане на чуждестранни капитали и промяна на акционерния състав. Възниква необходимост от изследване на корпоративното управление на компании с концентрирана собственост. Традиционният въпрос на корпоративното управление за защита правата на миноритарните акционери намира ново измерение – намаляване на отклонението между правото на собственост и правото на контрол.

JEL: G34

Леонида Йонел

ОТНОСНО НУЖДАТА ОТ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ МЕХАНИЗМИ И ИНСТРУМЕНТИ, ИЗПОЛЗВАНИ ЗА МОДЕЛИРАНЕ НА ПОВЕДЕНИЕ У ДАНЪКОПЛАТЦИТЕ НА НЕОТСТЪПВАНЕ ОТ ДАНЪЦИ

Значението на моделирането на положително поведение трябва да представи въпросите повече от страна на правителствата и научната общност във връзка с по-добро регулиране на взаимодействието, създадено между данъчните власти и данъкоплатците, и във връзка с определяне и прилагане на стратегии за взаимодействие, насочена едновременно към поне два аспекта, а именно:

- Прогресивен преход чрез подкрепа и съвети към данъкоплатците да увеличат съгласието си към данъците;
- Развитие на образованието на данъкоплатците.

JEL: H2; H26; H3; H83

Лалка Борисова

ЕЛЕМЕНТИ НА КОМУНИКАЦИЯТА В ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА

Съобщението често се определя като обмен на информация. То винаги е диалог, в които могат да се включат голям брой хора. В структурата на организацията комуникацията е двупосочна и нейната ефективност зависи от способността на мениджмънта да слуша служителите, както и правилно да тълкува съобщенията, изпратени до/от тях. Това позволява да се идентифицират силните и слабите страни на основните процеси в организацията, за да се регулират управленските решения. Обикновено общуването в деловата сфера има за задача да намали в максимална степен неизвестността по отношение на конкретната ситуация, механизмите за управление на човешките ресурси, постигането на по-близките или пък по-далечните цели или казано с други думи – да осигури нормалното функциониране на организацията. Навременното и коректно доставяне на необходимата информация за отделните бизнес процеси позволява бързото и ясно анализиране и изработването на адекватно решение. Комуникациите са сред най-значимите и съществени процеси в съвременното общество. Добрата комуникационна функция е предпоставка за създаване на основа за разбиране между общуващите страни.

JEL: D8

Кирил Митов

РОЛЯТА НА НАДЗОРА И КОНТРОЛА ВЪРХУ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ЗА КОЛЕКТИВНО ИНВЕСТИРАНЕ, СТИМУЛИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ

Настоящата статия има за цел да представи общо моделите за надзор и контрол върху дейността на предприятията за колективно инвестиране. На базата на новите промени в законодателството, което урежда дейността на предприятията за колективно инвестиране, автора посочва факторите и причините, които следва да се разглеждат като стимули или ограничители по отношение на дейността на предприятията за колективно инвестиране.

JEL: K2; G2

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПРОБЛЕМИ

Искра Белева

СЕГМЕНТАЦИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА – ДЕФИНИРАНЕ, МЕТОДОЛОГИЯ ЗА ИЗМЕРВАНЕ, РЕЗУЛТАТИ

В този доклад авторът представя резултати от научно изследване, осъществено в ИИИ при БАН от научен колектив (Белева, Цанов, Димитрова, 2014), в което сегментацията на пазара на труда се изучава чрез динамиката в доходите на заетите, ранжирани в определени интервали. Възможността/невъзможността за промяна на доходната скала в определен времеви интервал се приема за критерии за сегментираност /несегментираност на пазара на труда.

JEL: J20; J22; J23

Васил Цанов

ОБОБЩЕНИ ОЦЕНКИ НА СЕГМЕНТАЦИЯТА НА ЗАЕТОСТТА, БАЗИРАНИ НА ПАКЕТНИ ДАННИ ОТ „СТАТИСТИКА НА ДОХОДИТЕ И УСЛОВИЯТА НА ЖИВОТ (EU-SILC)”

Обект на изследването са промените в обхвата и структурата на доходната сегментация на трудовия пазар в България на базата на годишни (пакетни) данни от Изследването на доходите и условията на живот. Структурата на сегментите се изследва в зависимост от образователното равнище на заетите, пола, професията, отраслова принадлежност и наемните отношения. Във всеки сегмент са идентифицирани стабилността и насоките на развитие на показателите.

JEL: J41; J42; J44

Георги Шопов

СОЦИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РАЙОНИТЕ И ОБЛАСТИТЕ В БЪЛГАРИЯ (2008-2011 Г.)

Тематичните проблеми в доклада са следните: състояние и динамика на социалните различия между районите и областите в страната през 2008-2001 г.; количествена и качествена оценка на промените в тези различия; оценки на връзката между социално развитие и общо социално-икономическо развитие. Количествените оценки на различията са направени чрез модел, базиран на таксономичния метод. Използвани са показателите: доходи на лице от домакинство; равнище на безработица; лекари на 100 хил. жители; население в риск от бедност или социално изключване; неравенство в разпределението на доходите.

JEL: O18; R13

Мая Цоклинова

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА: СОЦИАЛНИ РЕЗУЛТАТИ И ИКОНОМИЧЕСКО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ (по примера на развиващите се страни)

Настоящият научен доклад има за цел да анализира и дискутира въздействието на глобализацията (в нейната съвременна и актуална форма) върху икономиката и резултатите, които се появяват в социалната област в развиващите се страни като

неизменни компоненти на общественото благосъстояние. Специален акцент се поставя върху причинно-следствената връзка между ефектите от глобализацията и промените на пазара на труда. По-конкретно, фокусът на научното изследване се съсредоточава върху проявленията на сегашната форма на глобализацията върху заетостта, работните заплати и условията на труд.

JEL: D60

Ралица Пандурска

ГЪВКАВОТО ПЕНСИОНИРАНЕ В КОНТЕКСТА НА ПЕНСИОННАТА РЕФОРМА В НЯКОИ СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Създаването на пенсионните системи по света е едно от най-големите постижения в европейските държави за последното столетие и представлява ключов елемент от техните социални модели. Постигането на устойчив пенсионен доход, отговарящ на предишния осигурителен принос на лицата, е основна цел на всички системи за социална защита. За нейното реализиране обаче се прилагат различни мерки, отговарящи на националните исторически, териториални, икономически, социални и демографски характеристики на страните от Европейския съюз. Удачен вариант за постигане на адекватни и устойчиви пенсионни доходи е гъвкавото пенсиониране, което би могло да бъде разглеждано в няколко аспекта – от една страна като схема, при която лицата могат сами да изберат момента на пенсионирането си, съобразявайки се с определени законови изисквания. От друга страна гъвкавото пенсиониране би могло да бъде разглеждано като възможност пенсионерите да работят при определени условия, като така лицата извършват плавен преход от работа към пенсиониране. Освен това гъвкавостта би могла да бъде разглеждана и по отношение на дохода, съчетавайки трудов и пенсионен доход или доход от пенсиониране от различни източници (публична, частна, професионална система и др.).

JEL: H55; H75; J32

Николай Пейков

ЗАКОНЪТ НА ОУКЪН В УСЛОВИЯТА НА РЕЦЕСИЯ ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ

Тази статия има за цел да оцени ефекта от краткосрочните изменения на БВП върху равнището на безработица в България. Използваният популярен подход показва задоволителни резултати дори в период на промяна посоката на движение на икономическия растеж. Резултатите показват стабилна и силна зависимост дори след началото на „Голямата Рецесия“ като по този начин се потвърждава валидността на закона независимо от фазата на икономическия цикъл.

JEL: C01; E24; E30; J6; O4

Петко Миран

НЕРАВЕНСТВОТО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА КАТО ФАКТОР, ОГРАНИЧАВАЩ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ. НЕОЛИБЕРАЛИЗМЪТ И ВАШИНГТОНСКИЯТ КОНСЕНСУС КАТО ПРИЧИНИ ЗА РАСТЯЩОТО ИКОНОМИЧЕСКО НЕРАВЕНСТВО

Изясняват се причини и последици за неравенството в разпределението на дохода. Анализира се неолиберализма и Вашингтонския консенсус, като причини за нарастващо неравенство. Показва се взаимнообвързаността причина-следствие-причина и се представя корелативната зависимост между неравенство и социална

мобилност на поколенията. Разглеждат се политиките за преодоляването на неравенството и ролята на държавата. Търси се връзката между неравенството и икономическия растеж.

JEL: B14; B22; E64; I00; J00; P1

Валери Апостолов

„СРЕБЪРНИЯТ ФОНД” – РЕАЛНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

Същност: Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система (Сребърният фонд) се създаде с цел да се подпомага и гарантира устойчивостта на държавната пенсионна система. Дискусията в последните години касаеща пенсионната реформа е повод да се преосмисли идеята за този държавен фонд.

Изводи: Наличието на такъв фонд в нашата страна в никакъв случай не отменя необходимостта от продължаване на пенсионната реформа в условията на непрекъснато застаряващото население в България. Сребърният фонд трябва да излезе от фискалния резерв, или да се намери начин парите във фонда да стават повече, без да се инвестира твърде рисковно.

Препоръки: В перспектива постигането на финансова устойчивост на пенсионната система с участието на Сребърния фонд става още по значимо, тъй като пенсионната система в голяма степен е зависима както от въздействието на неблагоприятните демографски тенденции, така и от състоянието и развитието на трудовия пазар и влиянието на макроикономическите и социалните фактори. Фондът трябва да се използва като буфер при провеждане на пенсионната реформа за да облекчи натиска върху фиска.

JEL: J26

SUMMARIES

KEYNOTE SPEECHES

Will Bartlett

INTERDEPENDENCE BETWEEN CORE AND PERIPHERIES OF THE EUROPEAN ECONOMY: SECULAR STAGNATION AND GROWTH IN SOUTH EAST EUROPE

European countries are economically dependent upon each other. The paper therefore embeds the analysis of the South East European countries within a wider perspective of the European economy as a whole. It combines a simple Core-Periphery model with an under-consumption model to provide a convincing explanation of the emergence of secular stagnation, the dependency relationships between the European economies, and the spillover effects of Eurozone crisis to the Western Balkans. Due to tendencies to under-consumption, the Core countries have been vulnerable to secular stagnation and in order to overcome this tendency within the Eurozone they are dependent on export revenues from the peripheries to sustain their economic growth. This has led to high trade and current account deficits during the boom and placed the peripheries in a highly vulnerable position during the recession period. Financialisation of the European economy has emerged as a response to the tendency towards secular stagnation, as the provision of consumer credit has stimulated demand and temporarily overcome under-consumption tendencies. The paper argues that continuing austerity as a method to create internal devaluation is unlikely to succeed as a means to extricate the periphery countries from the crisis. Given the dependencies of the European economies upon one another, a possibly better way out of the current period of low growth and stagnation would be a coordinated fiscal expansion to stimulate domestic and Europe-wide demand.

JEL: F15; F41; F43

Yordan Hristoskov

THE INFRASTRUCTURE OF THE TERRITORIAL UNITS AS A FACTOR FOR ECONOMIC GROWTH

The article studies the interrelations between the level of the infrastructure and socio-economic development in the Bulgarian statistical regions (NUTS 2) and statistical districts (NUTS 3). The relation between the regional infrastructure and the direct foreign investment is also subject of the study. The main goal of the paper is to prove the thesis that the development of the infrastructure can be considered both, as an essential general condition for the economic and social development of the regions and districts, and as a consequence of these developments.

The level of the infrastructural development is rated on the basis of 11 indicators, divided in two groups: a) physical indicators for technical and social infrastructure elements; b) indicators for the access of the economic agents and the physical persons to the line and site infrastructural element. The level of the socio-economic development of the regions and districts is presented by integral assessments, calculated by taxonomic method, as well as by per capita GDP indicator.

The analysis proves a very high correlation between the level of the infrastructure and the general level of the socio-economic development, as well as the amounts of the net foreign investments. On that basis, more investments in the infrastructure and its specific elements are proposed in order to accelerate the economy in the depressive regions and districts in Bulgaria.

JEL: R5

Emil Dinga

THE FISCAL COMPACT AND THE COMPARATIVE BUDGETARY ADVANTAGE

The paper delivers a structured conceptual analysis of the main implications of the Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union European (shortly, Fiscal Compact) on the financial stability, economic convergence and sustainability of the European Union and of the member states. Some relevant issues are examined and assessed like concerning the Fiscal Compact impulse: symmetry of the causes vs. asymmetry of the effects, effectiveness, practicability, irreversibility of the impact induced. Based on these analyses, the concept of public comparative budgetary advantage is introduced and briefly examined in its theoretical parameters. Finally, a set of Fiscal Compact improving proposals are provided both in attention of the researchers, and of the bureaucrats implied in the institutional European construction (a third group of indicators within the European alert mechanism which should be related to the financial crisis potential, the structural condition for the irreversibility of the Fiscal Compact impulse, the automatic stabilizers introducing in order to complete the discretionary procedures of correction and penalty mechanisms, etc.).

JEL: E62; E63; H62; P51

IMPACT OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Tatiana Houbenova-Delissivkova

CONTEMPORARY CONCEPTS OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT MODERNIZATION IN THE WORLD ECONOMY: THE CHALLENGES TO THE EU AND THE ALTERNATIVES FOR BULGARIA

The contemporary theoretical concepts of economic growth are analyzed in the context of global development. Conclusions are drawn for the factors, dynamics and the sources of growth and the transformations of the model of growth from the standpoint of neoclassic theory, neokeynesianism and the endogenous theories of growth. The role of savings and investments is revealed. The dependence of growth on the modernization paradigm for development and its specific implementation in different countries are discussed. The contemporary problems of the slowdown of EU growth are revealed with regard to conclusions and recommendation for Bulgaria.

JEL: E2; F41; F43; F47; F59

Iskra Christova-Balkanska

REINDUSTRIALIZATION AND ECONOMIC GROWTH IN EUROPE: CONCLUSIONS FOR BULGARIA

The main objective is the emphasis of the main reasons that determine changes in the post-war development of European industrial policy. Explanations were given, why the decrease of the share of industry in GDP of most economically developed European countries led to a decline in employment in the industrial sector and have an impact on the economic growth. The process of "de-industrialization" is the subject of discussion in the 80s and in 2000 when with the closure of labor-intensive industries European companies increased their Foreign direct investments (FDI) abroad. The main objective of the reindustrialization of the EU is the developing of new high-performance and efficient industrial production. Reindustrialization is

an important directive for the economic development of Bulgaria. It is underlined that the industrial structure of Bulgaria differs from that of the developed European economies, with the prevalence of labor intensive industries. The direction towards the development of new high-tech industries, for which Bulgaria has competitive advantages create opportunities to bring the Bulgarian Industrial Policy to the main priorities of EU development outlined in the Europe 2020 objectives and in longer-term economic perspective.
JEL: E23; F21; L50

Adina Criste

FINANCIAL INSTABILITY UNDER THE SPOTLIGHT OF CENTRAL BANKING

Central bank is one of the important pillars for managing the financial instability, and the financial crisis occurrence has generated a variety of challenges for this institution. This paper is aimed to present a comparative analysis regarding the reaction of central banks from some emerging European countries to the recently financial instability episodes. Thereby, it will be identified some features of the way in which the central banks managed the financial instability challenges.
JEL: E52; E58; F36; G01

Emil Panusheff

AGREEMENT BETWEEN USA AND EU – OPPORTUNITIES FOR THE BULGARIAN ECONOMY

The role of the European Union as a global partner poses a number of challenges in restructuring the main directions of foreign economic activity. Main place in the process take negotiations with the US for the conclusion of the Transatlantic trade and investment partnership. The negotiations involve a number of important sectors of Bulgarian economy – trade in services, foreign direct investment, access to public procurement and the diffusion of innovation and new technologies. Agreement and the dynamics of global value chains require assessment of the challenges facing the Bulgarian economy from liberalization of existing regimes with the US.
JEL: F13; F15; F21

*Tudor Ciumara
Iulia Lupu*

ROMANIAN AND BULGARIAN DEMOGRAPHICS AND FISCAL SUSTAINABILITY

In order to assess fiscal sustainability and discuss the policy prescriptions for the fiscally challenges induced by ageing, in this paper we intend to make a comparative analysis between Romania and Bulgaria with respect to the evolution of the European Union's countries. We consider that the age-related government expenditure severely affects fiscal sustainability, the old-age dependency ratio being classified as a prevalent factor for the increases in governmental pension expenditure.
JEL: H51; H55; H60; J11; J18

Kaloyan Simeonov

THE IMPACT OF THE REGULATION ON FINANCIAL MARKETS ON THE ECONOMIC GROWTH IN THE EU

After the start of the last economic and financial crisis, that begun in 2007-2008 and that provoked among other effects a high decline in the GDP in the EU and the Eurozone, the European institutions initiated serious measures and reforms in the area of financial markets regulation. These reforms aimed to recover the financial stability and the confidence of the business and the consumers towards the financial services. One of the major goals was also to recover the economic growth in the EU. It is still too early in order to prove to which extent the reforms on the financial markets will have an impact on the GDP growth. The analysis of the data for the real GDP growth after the start of these reforms demonstrates some positive signals. A major point is also what will be the long term effect of these reforms. The initial assessment and forecasts on this issue are also positive.

JEL: G1

Nelly Popova

PRICE OF EXTERNAL FINANCING AND FISCAL SUSTAINABILITY IN EUROPEAN UNION MEMBER STATES

The present paper explores the evolution of the price of the public debt of some of European Union member states over the period 2004-2013 as well as the factors for its dynamics. The heavy debt crisis faced by some countries in the Euro zone led to temporary increase in interest rates of long-term treasury bonds. It has become clear that participation in the Economic and Monetary Union per se is not always a guarantee for favourable financing conditions. This has created significant risks to the fiscal sustainability of the member states. This subject is especially topical for Bulgaria whose admission to the Euro zone is pending.

JEL: H63; H74

Julia Stefanova

A COMPARATIVE OVERVIEW OF SELECTED DANUBE REGION STOCK EXCHANGES: THE WAY AHEAD

The research paper will analyze the current state of the capital markets of selected Danube Region countries and will evaluate quantitative and qualitative economic indicators on these stock markets as well as the factors promoting the stock markets development of these countries. Neighboring countries have similar cultures and well-developed business relations. The expected positive external effects from deepened intraregional cooperation processes are along the lines of economies of scale, diminishing market uncertainties, boosted liquidity and improved depth of capital markets.

JEL: G19; G23; G29

Vasil Petkov

EU STRUCTURAL FUNDS – PREREQUISITE OR IMPEDIMENT TO GROWTH IN AGRICULTURE IN BULGARIA

The report studies the outlook and the development of Bulgarian agriculture in the transition period. The EU Funds impact on improving the position of the agricultural sector within the national economy as well as on the international markets is analyzed. The effects of the funding under the direct payments schemes for arable land on the farms are observed. The results of the implementation of Rural Development Programme in Bulgaria for the

programming period 2007-2013 are evaluated. An attempt is made to determine the overall effect of the financial support from the EU Structural Funds for the agricultural holdings. Thus, recommendations on a more rational use of European funding are made in order to accelerate the growth in the sector at full use of country's potential. The possible outcomes of the future development of agriculture in Bulgaria after the application of expected reforms in the EU Common Agricultural Policy in the new programming period 2014-2020 are outlined.

JEL: O1; Q1

Eduard Marinov

POLITICAL DETERMINANTS OF ECONOMIC INTEGRATION

The paper briefly presents the theories on economic effects of regional integration and then discusses the political factors that influence countries' motivation for participation in integration agreements, as well as some of the expected by them benefits regarding their political, international and international economic relations. Using a system of political and economic factors the paper proposes a classification of the potential perspectives and success probability of integration agreements.

JEL: F02; F15

RESOURCES AND GROWTH

Virginia Zhelyazkova

THE BULGARIAN BANKING SYSTEM 2009-2013

The Bulgarian banking system has seen interesting developments during the period 2009-2013 some of which the current paper aims at presenting. Several key specificities can be observed. The presence of foreign banks on the market has remained dominant despite certain fluctuations. Total assets, loans and deposits showed steady growth, provisioning was marking increases, despite the exceptions of several banks. Interest rates were fluctuating reflecting changes in market conditions, the tendency being drop of both interest on deposits and loans. Total income was increasing.

JEL: G210

Victor Yotzov

ECONOMIC GROWTH IN THE PRISM OF THE FOREIGN SECTOR

The study considers the main economic growth models from the perspective of their relation to the external sector. It defines the advantages and drawbacks of the export-led model and of the import-substitution model and sheds light on the growth constraints ensuing from the balance of payments and the elasticities of imports and exports. It analyses the prerequisites for selection of one or another growth model and comes to the conclusion that Bulgaria will have to implement an export-oriented growth model within a medium-term perspective. In this relation, it makes proposals aimed at improving the country's foreign trade policy.

JEL: F4; O4

Alexander Tassev
Nedialko Nestorov

FOREIGN TRADE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

This study applies cointegration approach to the assessment of Bulgaria's foreign trade as a factor in economic growth. The results show the relationship between GDP growth and the change of its main components. The relationship between exports and imports has been assessed, i.e. the amount of imports required by the industries to produce increased exports. The results can be used in the formulation of policies for an export-oriented growth model.

JEL: O11; O40; F41

Katia Peicheva

DEFENSE EXPENDITURES AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The report concerns the interdependence of defence expenditures and economic development of the countries. The consideration is concerned on these two categories, which have an impact on the individual life, as well as the society life as a whole.

JEL: H56

Vesselina Grigorova

INVESTMENTS IN ENERGETICS OF BULGARIA

In the paper are considered the investment in the Bulgarian energy sector and especially, in its sub-branches – electroenergy, thermal energy, renewable energy sources, coal, natural gas and nuclear energy. There are drawn a lot of conclusions according the state of the investment management in each of these sub-branches as well as are given recommendations for its improvement.

The detailed review of the investment concerns not only the conventional energy sources. The special attention is paid on the renewable energy sources portfolio, namely biomass, water, solar, wind, geothermal energy and on the investment strategy and tendencies.

JEL: Q42; Q48; Q50

Maria Kotseva
Milkana Mochurova

WATER AND ENERGY: INTERACTION AND GOOD MANAGEMENT

The paper analyses the interconnections between climate policies, energy and water resources by applying good governance principles and guaranteed independence of the regulator. The importance of the integrated water resources management in the development of hydro energy is pointed out. It is demonstrated that the independent regulator (State Energy and Water Regulatory Commission) is in fact dependent and has a number of weaknesses in defending the public interest. Hydro energy which on principle does not pollute the environment, can have negative impacts on ecosystems in cases of weak control and infringing environmental legislations.

JEL: Q25; Q48; Q42; Q54

Galia Bardarska
Konstantin Konstantinov

WATER RESOURCES AND WATER USE IN BULGARIA

The current report presents an analysis of the available water resources and types of utilization of those water resources by sectors. The report highlights their irrational utilization, reflected by the share of water losses. The report formulates an innovative environmentally-friendly technical solution for storage of water resources via feeding the available capacities of ground water sources with the unutilized surface runoff of fresh water. This solution constitutes an alternative to the construction of new reservoirs, which are largest evaporators of water.

JEL: Q25

Sasha Grozdanova

STATUS AND PROBLEMS IN SECURING FOOD SUPPLIES

The availability of food supplies in the main food groups and food products is assessed. The report outlines critical moments in the food supplies and highlights problems related to reliability of national resources in providing the population with some basic food products. It underlines the share of domestically produced products in the overall food consumption in the country, as part of the national independence and food security, which is a system component of the national security.

JEL: Q18

Darina Ruscheva

FOOD RESOURCES OF BULGARIA: DIAMENTIONS AND TRENDS

Food resources that one country has at its disposal play an important role for its food security. The topic of the paper is the production of food products which is determinant for food resources. The study covers main products produced by the agricultural sector, food industry and domestic farms during 1990-2012. Parameters and trends in the production of food products in Bulgaria are evaluated taking into account the possibility of production to satisfy demand. Problems are diagnosed and recommendations made for the development of food production in Bulgaria in the context of national food security.

JEL: Q18

Petko Todorov

STATUS MARKET DEMAND OF FOODS AND SOFT DRINKS

The report presents some results from the research of the dual motivation, which characterizes as a behavior process the market consumers' demand of foods and soft drinks. On the one side it ensures a physiological status and on the other side – a part of the social-economic status of a man. The aim is to find an economic grounded border between the two types of consumption and to think it over in the market context, and further to trace out the distinguished by it two market types-popular and prestige.

JEL: D12; Q11

Ognyan Boyukliev

BULGARIAN AGRICULTURE BETWEEN THE REALITY AND THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION (CAP)

During the years of transition the reform in the Bulgarian agriculture is characterised by four major deformations:

First, more than **USD 400 million** from the budget were spent on the land reform in Bulgaria in the period 1992-1998.

Second, unlike other former socialist countries where land reform was completed by 1993, in our country it continued almost until 1998, and it is still an ongoing process in the courts.

Third, following Bulgaria's accession as a full-fledged member of the European Union and the implementation of the **per-area subsidy** system grain production and the production of technical cultures was promoted. These are grown on large areas.

Fourth, Bulgaria's participation in the EU's CAP has led to: I pillar – Direct payments 2007-2013: 75% of the subsidy was received by 3700 individuals and legal entities, which in fact represent 100 related parties, and under II pillar – Rural regions development: the same entities have absorbed 67% of the funds.

The report outlines lasting trends towards: concentration of the land and the capital; establishment of monopoly in the leasing of agricultural land; broken link between the agricultural producers and the consumers; deteriorating animal breeding, fruit growing, vegetable production. The deformations and the negative trends are proposed to be overcome by means of sustainable agriculture and cooperation, based on strongly developed local production of foods and regional trade.

JEL: Q18

HIGHER EDUCATION AND SCIENCE

Mathew Matev

RESEARCH STUDIES AND THE SOCIAL STATUS OF THE SCIENTISTS IN BULGARIA

The present analysis and assessment of the condition of higher education and science in Bulgaria was developed as a result of two surveys. One of the key issues examined in it is related to the social status of scientists. The social status has been reviewed from the point of view of remuneration, prestige of the profession, public image and the opportunities for professional and intellectual development. The paper also outlines the directions and recommendations for improving the social status of scientists.

JEL: I23

Alla Kirova

GENDER DIVISIONS IN THE ACADEMIC SPHERE IN BULGARIA

This paper presents the results of an inquiry carried out during the period 2012-2013 within the framework of the collective scientific and research project of the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences "Higher education and science in Bulgaria in the beginning of the XXI century". It analyzes and estimates the conditions for academic career of men and women and the gender balance in the academic employment participation.

JEL: J16; J44

Irena Zareva

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF HIGHER EDUCATION IN BULGARIA

The report presents the results from an investigation of the status of higher education in Bulgaria, based on analysis and assessments of quantitative and qualitative data, mainly from inquiries among lecturers at Bulgarian higher education institutions; the main problems identified and major factors that determine them; as well as the outlined directions for development of that sphere where the human capital of the country is formed and the importance of which for economic growth and socio-economic development is constantly increasing.

JEL: I23; I25; I28

Margarita Fileva

HIGHER EDUCATION IN BULGARIA IN THE CONTEXT OF CURRENT STRATEGIC REQUIREMENTS FOR INTELLIGENT, SUSTAINABLE AND INCORPORATING GROWTH

At the current stage of development of economy and society adopting new Strategy of education is especially significant for the country. It is based on certain bearings – improving the system of professional education, implementing reforms and improving the system of higher education, as well as strengthening the links with the business and improving the quality of education. In this connection the Bulgarian Economic and Social Council (ESC) has stated its own position on the development of higher education with certain basic points, discussed in the paper. The most general landmarks in the Strategy of higher education in Bulgaria until 2020 are also mentioned.

JEL: F41

Elizabeta Vatchkova

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF BULGARIAN HIGHER SCHOOL THROUGH IMPLEMENTATION OF A MECHANISM FOR SUSTAINABLE ACTUALIZATION OF THE SYLLABUSES

This report presents the contents, topicality, the goals, tasks and some main results of the „**Actualization of the syllabuses in the Faculty of Business administration in the University of forestry** in accordance with the labor market needs”. A concept, model and mechanism for sustainable actualization of syllabuses in the three sectors, for which the faculty prepares specialists are studied: business administration, alternative tourism, furniture industry and industry of forestry are designed.

JEL: A20

Maria Ivanova

МОДЕЛ НА МАГИСТЪРСКА ПРОГРАМА ПО УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ БАЗИРАН НА ПРОФЕСИОНАЛНИ СТАНДАРТИ (ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СПЕЦИАЛИСТИ В ОБЛАСТТА)

This report makes the justification of the need for modern education HRMD based on internationally recognized standards of professional competence of managers. Studied are national, regional and institutional factors determining changes in educational programs in

the field of HRM. Analyzed are the requirements of professional standards of competence of managers and HR professionals at CIPD, UK and professional standards in general management of MCI, UK. Presented are the results from a comparative analysis of the curricula of similar ones in Bulgarian and European universities. Summary is the experience of the first universities employing "open" training in HR Management – The Open University, UK and New Bulgarian University, Bulgaria. Proposed a model of MA HRMD implemented competency framework of professional standards.

JEL: A00, I00

INVESTMENTS AND BUSINESS CLIMATE

Srdjan Redzepagic

Xavier Richet

CATCHING-UP AND INTEGRATION IN NEW AND FUTURE EU MEMBER STATES THROUGH FDI

The paper defends the thesis that catching-up and integration of the new EU member countries in Central Eastern Europe (CEE) and the future EU member countries in Western Balkans occur simultaneously with the entering of FDI. In this region the economic structure has not corresponded to the investment requirements of developing a strong industrial base. The internal accumulation of FDI is still very low. The role of FDI is significant in the region so it can be transformed, corrected and specialized in branches, for creating working places, increasing the export of good with high value added, as well as for reconstructing the industrial network, which connects industries in the region with the Western firms and markets. They are also an opportunity for a deep retransformation of the European industry, introduction of new division of labour through specialization on the chain of the regional value. Based on comparative analysis of the CEE countries, the authors defend the position that the entering of the Western Balkan countries will have a positive impact on the growth in the region and for its economic transformation.

JEL: F13; L62; O52; Q28

Stanka Rinkova

EFFECTIVE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT – A FACTOR FOR ECONOMIC DEVELOPMENT: ISSUES AND DIRECTIONS FOR CHANGE

Based on the theoretical and methodological approach of the neoclassical Institutionalism, a definition is given of the institutional environment as a set of "rules of the game" (rules, norms and sanctions) forming economic, political, social and legal frameworks of cooperation between the subjects. The argument is that institutional change especially for countries in transition, there are some peculiarities: the institutional construction and alteration of the institutions, the interaction between formal and informal institutions, the institutional vacuum import of institutions and the role of the state as subject and object of institutional "development".

Economic growth and economic development depend on the quality and the effectiveness of the institutions that provide the market environment, ensuring property rights, keeping of contracts and reducing transaction costs.

Institutional efficiency indicates how effectively function institutions (laws, organizations, departments) and how effectively interact. In order to determine the effectiveness of the

institutional environment can be used qualitative and quantitative indicators, systems of criteria and indicators that we apply.

JEL: B52, B25

Grigor Sariiski

Rossitsa Rangelova

THE ROLE OF LENDING FOR GROWTH IN BULGARIA TO THE BEGINNING OF THE CRISIS AND BEYOND

The issues of the role of banking, in particular the development of lending to economic growth in Bulgaria are discussed. The relationship between credit and economic growth during the period 1998-2013 are analyzed divided into three sub-periods – (a) before the credit expansion] (b) to the beginning of the recession in Bulgaria in 2009 and (c) the years thereafter. The main conclusion is that the effect of the crisis has not led to a reorientation of the activities of commercial banks and they continue to direct lending to economic activities that provide only a quick return, which does not contribute to economic growth.

JEL: G21; G24; O16

Katerina Voycheska

VALUE-BASED SYSTEM OF ANALYZING THE RATE OF FINANCIAL EFFICIENCY AND GROWTH IN THE COMPANY

Corporate growth is usually considered in the framework for the development of corporate strategy and is associated with expert advice on market processes. From a strategic perspective, financial efficiency and quality of the assessment of growth are key issues for analysis of corporate boards of directors. The main questions are: What is the role of modern financial analysis in understanding the quality of growth? Financial parameters which can be used to analyze the quality of growth? This paper attempts to discuss the main differences and peculiarities of corporate growth analysis offered by modern financial analysis.

JEL: G30; G31; G32

Silvia Trifonova

A TRUE STORY FOR THE BULGARIAN BUSINESS AND FOREIGN INVESTMENTS

The main objective of the paper is to demonstrate the view of the Bulgarian business towards the foreign direct investments (FDI) during the current crisis conditions. The research represents and concludes the results from several in-depth interviews held during the period 2012-2013 among managers and owners of Bulgarian enterprises on the territory of the country. These results demonstrate the Bulgarian firms' incentives to realize FDI and whether the foreign investments are made in Bulgaria, what the reasons for investing in Bulgaria and abroad are. The analysis made allows some conclusions to be drawn for the inflow/outflow of FDI to and from Bulgaria during the crisis.

JEL: F21; F32

Galia Taseva-Petkova

INVESTMENT ACTIVITY OF NON-FINANCIAL ENTERPRISES IN BULGARIA

In this study is investigated investment activity of nonfinancial enterprises in Bulgaria in hard economic circumstances. The analysis is based on data from empirical sociological research. The accent is on the influence of access to finance and financial constraints on enterprises over their investment activity. Factors linked with investment activity of firms that are identified during the investigation are also the firms' scale, the term of trade receivables delay, the quality of the management, effects of investments that fall short of firms' expectations.

JEL: G30, G31, G32

INNOVATIONS AND ECONOMIC GROWTH

Irena Zareva

EXTERNAL MIGRATION PROCESSES AND INNOVATION POTENTIAL OF BULGARIA

Several issues related to emigration processes and their influence on human resources, in quantitative and qualitative aspects, and innovation potential of Bulgaria are examined in the report. Attention is paid to the impact on demographic changes in the country, education structure of the population, employment and use of human capital, participation of Bulgarians in the labour market abroad and accumulation of human capital, money transfers of Bulgarian emigrants and their utilization in the country.

JEL: O15; O30

Christian Filipov

ACCELERATING THE INNOVATION-BASED GROWTH OF BULGARIA'S CREATIVE AND TECHNOLOGY BUSINESSES

Global economic trends driven by the rapid growth of the new technologies and respective innovation processes have triggered new EU policies and Member States strategies to target development of knowledge based economic growth. This has fostered the emergence of innovation entrepreneurship based on sophisticated human capital skills. It has revealed the need for business innovation support mechanisms that drive the growth of innovative start-ups and the transition to a knowledge-based economy. Innovating entrepreneurs face a financing gap, as traditional commercial banks are ill-equipped to deal with the risks and high transaction cost of lending to innovation entrepreneurs. In this respect accelerators with a dedicated matching grants fund can bridge this financing gap of knowledge-based start-ups. Accelerators provide the necessary funding as well as critical tools and within such framework are offering knowledge-based products/services that can mature in short terms and bring them to the market. Accelerators could play an active role in the broader development strategy of the Bulgaria by developing clusters of new technology and other knowledge-based activities. Accelerators in the creative industries, where the highest growth and innovation potential are incorporated, would have a major impact in advancing Bulgaria's innovation agenda. Accelerator programs could foster the growth of sectors that generate higher-value added products and services with significant export and innovation spill-over potential to other sectors of Bulgaria's economy.

JEL: O31; O32; O33

*Rossitsa Chobanova
Sasho Josimovski
Lupcho Kocarev*

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR KNOWLEDGE DRIVEN GROWTH IN BULGARIA AND MACEDONIA

The study addresses recent challenges which Bulgaria and Macedonia face in order to realize knowledge driven growth. It characterizes current state-of-the-art of research and development (R&D) and innovation systems of countries, their R&D funding structure and R&D funding flows. The paper identifies the structural challenges before knowledge driven growth. Cooperation between Bulgaria and Macedonia and European integration in the frame of Innovation union and European research area are defined as opportunities for knowledge driven growth in both countries. The paper identify priority areas for future cooperation. It presents first results of the project "Bulgarian-Macedonian scientific and innovation cooperation: Balkan and European perspectives".

JEL: F63; O33; O38

Svetlana Nikolova

BARRIERS TO COOPERATION: INNOVATION ACTIVITY – COMPETITIVENESS

(following the example of companies from the industrial sector of the Northern central region)

The presence of barriers to cooperation: innovation activity – competitiveness in the Bulgarian companies is a major problem for their efficient functioning. It is particularly pressing after the Bulgarian economy's transition from centrally planned economy to market economy and after joining the EU.

The purpose of the present report is to state and analyze the results from internationally recognized researches concerning the condition of the business environment in Bulgaria for the period 2006-2012 and from a research conducted in 44 Bulgarian companies from the Northern central region. On the grounds of this we aim to specify in practical aspect which the main barriers to cooperation: innovation activity – competitiveness are, in relation to the foreign business environment.

JEL: B21; D21; O31; H23

Tania Gorcheva

THE SUSTAINABLE FIRM MANAGEMENT – CONCEPTION AND REALITY

The conception for sustainable business development, applied as a model of management, gives opportunity for multiplication of the positive results from the business functioning. The main purpose of the analysis become the evolution of the applying forms in the field of sustainable management by the levels of business functioning.

The idea for implementation of sustainable management has interdisciplinary and multicultural nature, which is related to the economic prosperity, in compliance with the environment way of living and social responsibility from all parties in business, and also wider range of social groups.

JEL: A11; M21

INNOVATIONS AND BUSINESS

The way of the innovation – from the new knowledge to the commercialization, from the innovator to the consumer. The innovation as attitudes and motivational behavior. How are born and develop innovation in the business environment? Who can be an innovator in the business? Weak or strong innovators are the Bulgarian companies and why? How could be changed the status quo in Bulgaria? The innovations as an object of the management and the organizational culture. What are the responsibilities of the state, the role of the science and the business commitments? Recommendations to those who want to innovate and to develop an innovative business.

JEL: D22; M21; O12; O31; O32

METHODOLOGICAL ASPECTS OF INNOVATION ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IN THE FOREST INDUSTRY

The specifics of the study of innovations in organizations is determined by their activities and a sectoral affiliation, type of innovation activities and the innovation results. These key elements of innovation performance changes since 2005, which is reflected in the monitoring tools of innovation in the EU. For different periods of three years, they are improved of the joint work of the European Commission, the OECD and related organizations.

Modern evaluation of innovation activities of enterprises of Forest Industry requires providing internationally comparable information on different types of innovation by enterprises and reporting features of its actual measurement.

JEL: O32; L73; O39

CORPORATE SOCIAL CAPITAL AS A MANAGEMENT INNOVATION – GENESIS AND PERSPECTIVES

The management of business structures is a priority area for the manifestation of corporate social capital as a specific set of norms and values that are reflected in specific behavioral formalization. Corporate social capital is emerging as a fundamental cultural element, leading to structural changes. It binds specifically to the manifestation of corporate culture and defines the level of business maturity, acting as a mechanism for preserving the sustainability of social systems and ensuring their growth.

The identification and analysis of the level of corporate social capital associated with the specific manifestation of corporate culture can be viewed as a significant innovation management with specific effects on the development of business structures.

JEL: A12; A13; M14; Z1

CORPORATE GOVERNANCE

Plamen D. Tchipev

ACTUAL TENDENCIES IN THE STRUCTURE AND FUNCTIONS OF THE CORPORATE BOARDS

Bulgaria is a country developing actively the legal framework, standards and best practices of *corporate governance*. This requires a constant monitoring and control of their practical implementation. Proposed paper presents one particular aspect of that monitoring, namely the state of the art of corporate boards, revealed in a large scale survey of listed, and key-role unlisted, companies of the Bulgarian Stock Exchange. The paper presents the tendencies implied by the structure, independency, conflicts of interests and the committees in the Bulgarian corporate boards, as well as the issues of selection and remuneration of their members.

JEL: G30, G38

Spartak Keremidchiev

PRINCIPLES OF WORKING WITH STAKEHOLDERS IN THE CORPORATE GOVERNANCE STANDARDS

Corporate governance principles for working with stakeholders should be drawn again to be in line with state of the art of theory and practice. Based on the summary of the theory and results of empirical research one has suggested new wording of these principles, along with arguments about it. Thus corporations will have improved tools for interaction with their stakeholders.

JEL: G34

Miroslav Nedelchev

DECREASE OF “PRINCIPAL-PRINCIPAL” CONFLICTS

Most of analyses for corporate governance have a company with dispersed ownership as a research object. Relevant to this type of company classical conflict 'principal-agent' is decided by traditional mechanisms of corporate governance and mainly by internal mechanisms.

A significant number of companies from developing countries have concentrated ownership. Their typical conflicts are between controlling shareholder and minority shareholders (principal-principal), which are reduced by external and internal mechanisms.

For the countries of East Europe, incl. Bulgaria, adaptation of market principles is related to entering of foreign capitals and change of shareholders structure. Arise a necessity of researches for corporate governance of companies with concentrated ownership. Traditional issue of corporate governance about protection of rights of minority shareholders has a new dimension – decrease of deviation between right of ownership and right of control.

JEL: G34

Leonida Ionel

ABOUT THE NEED TO DIVERSIFY THE ADMINISTRATIVE MECHANISMS AND TOOLS USED TO MODEL THE TAXPAYERS' TAX NONCOMPLIANCE BEHAVIOR

The importance of modeling positive behavior should represent matters of more concern for governments and for the scientific community in view of a better regulation of the interaction that is created between tax authorities and taxpayers, and in view of identifying and implementing strategies for interaction targeting simultaneously at least two aspects, namely:

- Progressive transition by supporting and counseling the taxpayers to increase tax compliance;
- Developing the taxpayers' education.

JEL: H2; H26; H3; H83

Lalka Borisova

ELEMENTS OF THE COMMUNICATION IN THE ORGANIZATION

Communication is often defined as an exchange of information. It is always a dialogue, which can include a large number of people. In the structure of the organization it is always the two-way communication which effectiveness depends on the ability of the management to listen to their employees and to properly interpret the messages sent to / from them. This allows to be identified the strengths and weaknesses of the key processes in the organization in order to ensure well-governed management decisions. Business communication aims to reduce the maximum of uncertainty regarding: the particular situation; the mechanisms' of Human Resource Management; the achievement of closer or more distant targets; In other words, Business Communication ensures the smooth functioning of the organization . Timely and accurate delivery of information necessary for each individual business processes, allows rapid and straightforward analysis, which leads to the development of an adequate solution. Communication is among the most important and significant processes in modern society. Good communication function is a prerequisite for establishing the basis for understanding between the communicating parties.

JEL: D8

Kiril Mitov

THE ROLE OF SUPERVISION AND CONTROL OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES FOR COLLECTIVE INVESTMENT, STIMULI AND LIMITATIONS

This article aims to present a general model for the supervision and control of the undertakings for collective investment. Based on recent changes in the legislation governing the activities of undertakings for collective investment, the author points out the reasons and factors that should be considered as incentives or restraints on the activities of undertakings for collective investment.

JEL: K2; G2

LABOUR MARKET AND SOCIAL PROBLEMS

Iskra Beleva

СЕГМЕНТАЦИЯ НА ПАЗАРА НА ТРУДА – ДЕФИНИРАНЕ, МЕТОДОЛОГИЯ ЗА ИЗМЕРВАНЕ, РЕЗУЛТАТИ

This report presents the outcomes of a scientific study in which labour market segmentation is studied on the basis of employees' incomes. The last ones are ranged in six income groups. The authors considered the mobility/immobility of the employees between the income groups as an indicator of segmentation/no segmentation of the labour market.

JEL: J20; J22; J23

Vasil Tzanov

GENERALIZING EVALUATIONS OF EMPLOYMENT SEGMENTATION, BASED ON PACKAGE DATA FROM “EUROPEAN UNION STATISTICS ON INCOME AND LIVING CONDITIONS (EU-SILC)”

The object of the study is the cover and the structure of the income segmentation of the labour market in Bulgaria based on the annual data from the “Study of incomes and living conditions (SILC)”. The segment structure is investigated according to educational level, sex, branch affiliation, and hiring relations. In each segment are identified stability of the indicators and the directions of development.

JEL: J41; J42; J44

Georgi Shopov

SOCIAL DISPARITIES BETWEEN REGIONS AND DISTRICTS IN BULGARIA (2008-2011)

The paper is focused on the following: status and dynamic of the social disparities at NUTS 2 and NUTS 3 levels; quantitative and qualitative assessment of the changes in these disparities; assessment of the link between the overall socio-economic development and the social development. The quantitative assessments of the disparities are made with a model based on the taxonomic method. The following indicators are used: household incomes per capita; level of unemployment; doctors per 100 000 inhabitants; population at risk of poverty or social exclusion; Gini coefficient.

JEL: O18; R13

Maya Tsoklinova

IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE LABOUR MARKET: SOCIAL RESULTS AND ECONOMIC PROSPERITY (on the example of developing countries)

This research report aims to analyze and discuss the impact of globalization (in its modern form and date) on the economy and the results that appear in the social sectors in developing countries as an integral component of social welfare. Special emphasis is placed on the causal link between the effects of globalization and changes in the labour market. In particular, the focus of the research focuses on the manifestations of the current form of globalization on employment, wages and working conditions.

JEL: D60

Ralitsa Pandurska

FLEXIBLE RETIREMENT IN THE CONTEXT OF PENSION REFORM IN SOME EU COUNTRIES

Establishment of pension systems in the world is one of the greatest achievements in European countries during the last century and is a key element of their social models. Achieving sustainable retirement income corresponding to the previous insurance contribution of people is the primary goal of all social protection systems. For its implementation are applied various measures that correspond to the national historical, geographical, economic, social and demographic characteristics of EU countries. Flexible retirement is a good option to achieve adequate and sustainable retirement income, which could be addressed in several aspects – first as a scheme where individuals are free to choose the right retirement of retirement, complying some statutory requirements. On the other hand flexible retirement gives an opportunity to pensioners to work under certain conditions so they could made a transition from work to retirement. Furthermore, the flexibility could be seen in respect to the income, combining work and pension income or retirement income from various sources (public, private, professional system, etc.).

JEL: H55; H75; J32

Nikolay Peikov

OCUN'S LAW IN CONDITIONS OF RECESSION ON THE EXAMPLE OF BULGARIA

This article aims to evaluate the effect of short-term changes in GDP on the level of unemployment in Bulgaria. Used popular approach shows satisfactory results even in a period of change in the direction of the growth. The results show a stable and strong dependence even after the start of the "Great Recession" thereby confirming the validity of the law regardless of the phase of the economic cycle.

JEL: C01; E24; E30; J6; O4

Petko Miran

INEQUALITY IN THE INCOME DISTRIBUTION AS A FACTOR LIMITING THE ECONOMIC GROWTH. NEOLIBERALISM AND WASHINGTON CONSENSUS AS REASONS FOR GROWING ECONOMIC INEQUALITY

The report explains the reasons and consequences of income inequality. It analyzes Neoliberalism and Washington Consensus as causes of the constantly increasing disparity. The paper examines the cause-effect-cause interrelation and presents the correlation between income inequality and generational mobility. The policies for the reduction of the disparity and the role of the state are taken into consideration. The report examines the correlation between income inequality and economic growth.

JEL: B14; B22; E64; I00; J00; P1

Valeri Apostolov

„THE SILVER FUND” – REALITY AND PERSPECTIVES

Nature – State Fund for Guaranteeing the Stability of the State Pension System (Silver Fund) has been established to foster and guarantee the sustainability of the state pension system. The debate in the recent years for the pension system reform is an occasion to reconsider the idea of this fund.

Conclusions – The existence of such a Fund in Bulgaria does not replace the necessity of continuing the pension system reform considering the population aging in the country. The Silver Fund has to be separated from the fiscal reserve or there should be found another way for increasing the money in the Fund but without high risk investments.

Recommendations – Looking ahead, the achievement of financial sustainability of the pension system with the participation of the Silver Fund becomes even more important since the pension system is largely dependent on the impact of unfavorable demographic trends, as well as the state and development of the labor market and the impact of macroeconomic and social factors. In the pension reform, the Fund should be used as a buffer in order to ease fiscal pressure.

JEL: J26