

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ
ИЗМЕРЕНИЯ**

Сборник с доклади от международна научна конференция

Том I

**ИКОНОМИКАТА
В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ
И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ**

**Сборник с доклади
от международна научна конференция**

Том I

2015

Издателство „Наука и икономика”
Икономически университет – Варна

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Председател

Проф. д-р Веселин Хаджиев – зам.-ректор „Научноизследователска дейност”

Членове:

Проф. д-р Данчо Данчев – декан на Стопански факултет
Проф. д-р Марин Нешков – декан на факултет „Управление”
Доц. д-р Слави Генов – декан на Финансово- счетоводен факултет
Доц. д-р Тодорка Атанасова – декан на факултет „Информатика”
Доц. д-р Стоян Маринов – директор на Колеж по туризъм
Доц. д-р Юлиан Василев
Доц. д-р Стоян Киров
Доц. д-р Людмил Найденов
Доц. д-р Танка Милкова
Гл. ас. д-р Александър Шиваров
Ас. д-р Иван Апостолов

НАУЧЕН СЪВЕТ

Председател

Проф. д-р Веселин Хаджиев – зам.-ректор „Научноизследователска дейност”

Членове:

Проф. д-р Зоя Младенова
Проф. д-р Стефан Вачков
Проф. д-р Румен Калчев
Проф. д-р Надя Костова
Проф. д-р Евгени Станимиров
Проф. д-р Таня Дъбева
Проф. д-р ист. н. Иван Русев
Проф. д-р Владимир Сълов
Доц. д-р Анастасия Кондукторова

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите им носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността и за грешки, допуснати по тяхна вина.

ISBN 978-954-21-0833-7 (т.1)

Международна научна конференция
ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ

Докладите от конференцията са публикувани в следните томовете:

Том I

- Секция I „Глобализация и икономическо развитие”
- Секция II „ЕС в съвременните условия:
проблеми, тенденции и политики”
- Секция III „Икономически растеж, инвестиции и иновации”

Том II

- Секция IV „Структурно преустройство, отраслово и регионално развитие”
- Секция V „Финансово-счетоводни проблеми в следкризисния период”
- Секция VI „Бизнесът пред предизвикателствата на новите
реалности”

Том III

- Секция VII „Институции, институционална промяна и висше образование”
- Секция VIII „Информационни и комуникационни технологии”

СЪДЪРЖАНИЕ

Секция I

„Глобализация и икономическо развитие”

1. **Проф. д-р Иван Райчев (ВТУ „Св. св. Кирил и Методий”)**
Икономическа политика и глобални тенденции –
социално-психологически аспекти 15
2. **Доц. д-р Андрияна Андреева (ИУ – Варна)**
Трудовият договор – традиции и тенденции
в променяща се икономическа среда 25
3. **Доц. д-р Галина Йолова (ИУ – Варна)**
Специфики в установяването на осигурените лица
предвид характера на трудовата заетост 33
4. **Ас. д-р Галина Ковачева (ВСУ „Черноризец Храбър”)**
Глобални и национални фактори, обуславящи възникването
и развитието на корпоративната престъпност в България..... 39
5. **Ас. Ивайла Димитрова (ИУ – Варна)**
Правни последици на осъдителната присъда, постановена
в държава-членка на ЕС, във връзка с освобождаването
от наказателна отговорност по чл.78а от НК 46
6. **Докт. Мирослав Манев (ИУ – Варна)**
Възможности за обогатяване на класификацията
на вертикалните косвени ефекти от преките
чуждестранни инвестиции..... 53
7. **Доц. д-р Гергана Славова (ИУ – Варна)**
Производство на слънчоглед в България и света
за периода от 2009 до 2014 г. 61

8. Гл. ас. д-р Ирена Николова (НБУ – София)	
Развитие на външната търговия на България след 1989 г.	69
9. Ас. д-р Марияна Кътева (УНСС – София)	
Скоростта на доставките като глобална тенденция в търговията	76
10. Ас. д-р Едуард Маринов (ИИИ – БАН)	
Външнотърговски отношения на България с държавите в Африка	84
11. Ас. Искрен Пенчев (ИУ – Варна)	
Влияние на входящите капиталови потоци върху размера и ликвидността на българския пазар на акции	91
12. Ас. д-р Олга Чорбаджийска (ЮЗУ „Неофит Рилски” – Благоевград)	
Необходимост от ефективно управление на времето като резултат от глобалните промени в съвременните организации	101
13. Ас. докт. Цвета Бориславова (ИУ – Варна)	
Дебатът за минималната работна заплата	109
14. Докт. Стефан Райчев (ПУ „Паисий Хилендарски”)	
Ефективност на трудовия пазар на България в контекста на ЕС	116
15. Докт. Свилена Михайлова (ИУ – Варна)	
Влияние на преките чуждестранни инвестиции върху текущата сметка на платежния баланс в България	123

II секция

„ЕС в съвременните условия: проблеми, тенденции и политики”

- 16. Доц. д-р Събка Пашова (ИУ – Варна)**
Проф. д-р Иван Панчев (УХТ – Пловдив)
Ас. Иван Радев (ИУ – Варна)
Докт. Георги Димитров (ИУ – Варна)
Актуални проблеми и тенденции пред ядивните покрития,
използвани в ЕС..... 131
- 17. Доц. д-р Зорница Стоянова (УНСС – София)**
Екологична политика на ЕС за създаване
на зелени работни места 141
- 18. Доц. д-р Иван Йовчев (ИУ – Варна)**
Аспекти на новия подход на Европейската комисия
към несъстоятелността на предприятията 148
- 19. Гл. ас. д-р Наталия Стоянова**
(ВУАРР – Пловдив, филиал Русе)
Влияние на социалната политиката на ЕС за планиране
на персонала в предприятията..... 156
- 20. Гл. ас. д-р Антоанета Стоянова (ИУ – Варна)**
Гл. ас. д-р Ваня Живкова (ИУ – Варна)
Ас. Величка Маринова (ИУ – Варна)
Проблеми и перспективи за управление на отпадъците 163
- 21. Гл. ас. д-р Гергана Кресналийска**
(ЮЗУ „Неофит Рилски” – Благоевград)
Предизвикателства пред публичната администрация
в Република България в контекста на променящите се
условия в Европейския съюз..... 171

22. Ас. Корнелия Филипова (ИУ – Варна) Нарастващото доходно неравенство в страните-членки на ЕС.....	179
23. Ас. Николай Величков (УНСС – София) Фискалните дискреции в ЕС: сравнителен анализ на старите и новите страни-членки.....	187
24. Докт. Невена Добрева (СУ „Св. Климент Охридски”) Културното предприемачество в политиките на Европейския съюз.....	195
25. Доц. д-р Стоянка Георгиева (ИУ – Варна) „Проектът Европа” и транснационализирането на демокрацията	202
26. Ас. д-р Кристина Петрова (УНСС – София) Основания за развитието на наднационалните регулации в сферата на разходната политика в Европейския съюз и ефекта от тях	209
27. Гл. ас д-р Христина Харизанова (УНСС – София) Зелените професии в ЕС – предпоставка за устойчиво развитие	217
28. Докт. Блага Маджурова (ПУ „Паисий Хилендарски”) Пенсиите – обект на безпокойство от натиска върху публичните финанси на равнище Европейски съюз	225
29. Докт. Евгени Филипов (ИУ – Варна) Академичното spin-off предприемачество в Европейския съюз: особености и проблеми	232

III секция
„Икономически растеж, инвестиции и иновации”

- 30. Проф. д-р ик.н. Николинка Сълова (ИУ – Варна)**
Потребление и доходи на населението в България
в годините на преход 240
- 31. Проф. д-р инж. Красимир Петров (УАСГ – София)**
Проф. д-р ик.н. инж. Цвети Даковски (УАСГ – София)
Някои възможности за усъвършенстване на показателите,
свързани с жилищния фонд при провеждането
на националните преброявания в Република България 248
- 32. Проф. д-р Стефан Вачков (ИУ – Варна)**
Към изследването на банковата иновационна култура 263
- 33. Bozhana Stoycheva, PhD s.**
Prof. Diana Antonova, PhD
(Ruse University “Angel Kanchev”, Bulgaria)
Concerning the Innovative Products Portfolio Management
and Organization of the New Product Development Process
in Bulgarian Industry..... 271
- 34. Доц. д-р Стела Ралева (УНСС - София)**
Нагрупване на капитал и икономически растеж в България.... 283
- 35. Доц. д-р Христо Мавров (ИУ – Варна)**
Доходно неравенство:
глобални, регионални и национални измерения 292
- 36. Ас. д-р Щерьо Ножаров (УНСС - София)**
Възможности за устойчив икономически растеж
чрез използване на класически инструменти
на макроикономическото регулиране 301

37. Ас. д-р Милен Динков (СА Д.А. Ценов – Свищов) Роля на иновациите в социалната сфера	308
38. Ас. д-р Милен Митков (СА Д.А. Ценов – Свищов) Влияние на Общата селскостопанска политика на Европейския съюз върху развитието на земеделското застраховане в България	315
39. Доц. д-р Силвия Трифонова (УНСС - София) Икономическият растеж на България: основни тенденции от гледна точка на производствения подход	323
40. Associate Professor, Phd Temenuga Stoikova (Institute of Economics, Varna) Assistant Anna Petrova Chief Assistant Eng. Tinka Grozdanova (Space Research and Technologies Institute-BAS, Sofia, Bulgaria) Innovative Nanostructured Composite Coatings.....	332
41. Гл. ас. д-р Радка Иванова (ИУ – Варна) Организационно-управленски иновации и бариери за внедряването им	340
42. Ас. Аника Петкова (УНСС – София) Глобални тенденции в развитието на преките чуждестранни инвестиции.....	348
43. Ас. Димитър Дамянов (УНСС – София) Развитие на банковата система и спестяване на домакинствата в България.....	355
44. Ас. Георги Червенски (ИУ – Варна) Влияние на икономическото доверие върху цикъла на крайното потребление в България	364

45. Докт. Петко Миран (ПУ „Паисий Хилендарски”)	
Корелационни зависимости на неравенството в разпределението на дохода и богатството	371
46. Докт. Петър Пиперков (УНСС – София)	
Инвестиции, икономически кризи и финансова нестабилност в теорията на Хаймън Мински	380
47. Гл. ас. Петкан Илиев (УНСС – София)	
Социално-икономическата роля на Българската православна църква.....	387
48. Ас. д-р Стоян Танчев (ЮЗУ „Неофит Рилски” – Благоевград)	
Влиянието на пропорционалния подоходен данък върху растежа в страните от Азия.....	396
49. Ас. инж. Васил Йорданов (УАСГ – София)	
Определяне на срока на ефективната експлоатация при проектирането на обекти с рекреационно предназначение при използването на водите от близък термален минерален източник	410
50. Докт. Антония Бойкова (ИУ – Варна)	
Иновациите – ключов драйвер на „споделената икономика”.....	422
51. Докт. Ивайло Иванов (ИУ – Варна)	
Търговският център като инвестиция.....	429
52. Докт. Красимира Данаилова (СА Д.А. Ценов – Свищов)	
Бариери пред адаптацията на човешкия фактор при информационно-технологична промяна	438

53. Докт. Христо Стоянов (ДЗИ – Генерал Тошево)

Разработване и приложение на селекционно-икономически
показатели за оценка на форми и образци обикновена
зимна пшеница (*Triticum aestivum* L.) 445

Секция I
„ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ”

**ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА И ГЛОБАЛНИ
ТЕНДЕНЦИИ – СОЦИАЛНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИ
АСПЕКТИ**

Проф. д-р Иван Райчев
Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“

„Задачата на икономиката е, посочва Н. Агънски - да открие и познае законите, които управляват и насочват икономическите явления и факти, а задачите на политиката са производни, вторични, т.е. политиката е функция от икономиката, макар че политиката се стреми да регулира и координира икономическите отношения...”¹ и още „В историческата действителност има само икономическа политика, а политическа икономия няма и не може да има“. Акцентиране на това обстоятелство защото често пъти политиките игнорират този факт.

Наименованието „глобализъм“ и „глобализация“, са широко употребявани думи, които бързо се превърнаха в лозунг, в магическо заклинание за отключване вратите към всички настоящи и бъдещи мистерии. За едни това е задължение което трябва да правим, за други „глобализацията“ е причина за нашето нещастие. Безспорен е факта, че това е необратим процес. Това е видно и в ежедневието, в покупката на стоки произведени и доставени от различни краища на света. Всички те редовно да се транспортират по земното кълбо, като за координирането на милионите транзакции е необходим непрекъснат поток от информация.

Светът в редица отношения се е превърнал в единна социална система в резултат от нарастващите връзки на взаимозависимост, засягащи буквално всеки човек. Социалните, политическите и икономическите отношения, пресичащи границите на страните, в край-

¹ Агънски, Н. Социология. София. 1948, с. 4.

на сметка определят съдбата на тези, които живеят във всяка една от тях. Това предполага социологически анализ на глобалните процеси, като опазване на околната среда, предотвратяване на военни конфликти, икономически катаклизми и т.н.

Развитието на световните социални отношения включват и големи неравенства между индустриалните общества и обществата от Третия свят. Глобализацията засяга живота на хората във всички страни, богати и бедни, като променя не само глобалните системи, но и всекидневие на хората. **Отговорност от всички и от всеки, това следва да е мотото към което трябва да се стремим.**

Несъмнено човечеството е изправено пред редица проблеми в това число и пред предизвикателствата на икономическата криза, започнала като финансова криза, която обхваща всички страни и продължаваща до днес. На фона на настоящата криза съществува едно “уродливо” явление на *неравенството* във всичките му аспекти, разрива между демонстративно елитно потребление на малка част от човечеството и подтискащата бедност на голяма част от хората в планетарен мащаб. *Алчността на bankerите и на богатите ще погуби света.* И ето къде избива всичко това-глуха агресия без лидери и идеология. „Светът не може да продължава така. Една от причините за това са неимоверно нарастналите социални неравенства...” и по-нататък, от една страна, демокрацията е задала равни очаквания, от друга – не дава никакви знаци за това, че тези очаквания някой ден ще се осъществят. „Сгромолясва се модерния свят такъв, какъвто го познавахме досега“²Идва ред на т. нар.“левый поворот”.

Кризисните явления в планетарен мащаб в икономиката и в частност във финансовия сектор, е показателен, че т.нар. “реактивен модел”, предполагащ властническото поведение на олигарсите е достигнал апотей си, до критичната точка и е необходимо да се направи “ляв” завой. Така, че към настоящия момент на прага на левия завой се оказва целия свят.

² Дичев.Ив. Сгромолясва ли се модерния свят, какъвто го познаваме? В.“24 часа“бр.219/2011 г.

Къде се причините за глобалната криза?

Първо, отслабване и неефективност от държавното регулиране през последното десетилетие, “великият разрыв” между глобалния характер на икономическите процеси в световен мащаб и локалния характер на регулативните системи.

Второ, съществуваща диспропорция между понятията “отговорност” и “право за вземане на решения” - Международният валутен фонд, Световната банка и националните правителства носят отговорностите;

Трето, съществуващ диктат на инвеститорите в глобалната икономическа система. Резултатът е, че зад “процъфтяващите” пазари се откроява пукнатина, която през 2008 година се “легитимира” чрез финансовата криза;

Четвърто, наличие на социална и национална безотговорност на “корпорацията на мениджърите”, моралната им ерозия, обособяването им в “каста”, която не зависи от обществото, не се търси отговорност за управленческите им решения, личният им успех се определя от статуса им;

Пето, несъблюдаване на фундаментални закономерности на общественото развитие не само в икономическата област (например, цикличност в развитието), но и в диалектически план (спиралата на развитие). Старите парадигми трябва да се заменят с нови;

Шесто, неконтролируемостта на природните ресурси, скок на цените на енергоносителите, липса на иновации и зависимост на икономиката от външни фактори.

Днешният свят – глобалният, е по-различен от този на 20-те години на XX век и е зависим и „заложен на Уолт-стрийт“. И най-малките катаклизми и движения на американските пазари и действия на правителството са катализатор на негативни процеси. Това потвърждава тезата, че светът е уязвим, той е монополярен и “американоцентричен”.

Отговор на глобалната криза неизбежно дава „глобалната перестройка“. Това понятие се появи преди повече от 25 години, чиято английска транскрипция “perestroika” се възприе най-безболезнено и в голяма степен се олицетворява с Михайл Горбачов. Не случайно

финансовата криза, се изостри през септември 2009 година и бе съпроводен със скок на популярността на Барак Обама, като избирателите в САЩ в голяма степен го олицетворяват с Михаил Горбачов през 90-те години на XX век.

Констатацията е, че 30-годишната доминация на чисто либералните идеи е приключила. Днес в света се наблюдава друга ситуация. Пребивавайки щастливо повече от четвърт век, рейгономиката в даден исторически момент се изчерпа. На прага “чука”, „неосоциализма“.

В близко бъдеще Кейнс ще бъде все повече необходим като идеология, освен Фридман и Хайек.

Необходима е видимата ръка на държавата и междудържавните обединения, отколкото, невидимата ръка на пазара.

„Без олевяване няма да може“, посочва акад. Никола Попов и продължава: “Защото светът се променя. Олевяването означава повече самостоятелност и самотворчество. Това означава хората да чувстват потребността да работят за възхода на държавата, а не насилствено да им се налага от някого...”³

Необходим е лав завой, но вече не тяснонационален и не регионален, а глобален, който да реши натрупаните проблеми през последните десетилетия. Възниква въпроса: **„Отива ли си социалната държава?“**

„Социалната държава е част от нашата тъкан, от нашия начин на живот, но има нужда от реформи. Това е ясно“, казва Емануил Мулен, икономически съветник на бившият френския президент Никола Саркози. До неотдавна в Европа държавните протекции и регулирания капитализъм създаваха усещането за стабилност и предвидимост от „от люлката до гроба“ на всеки жител в развитите страни. Фамилните субсидии подпомагат майките да гледат своите деца в къщи, лекарските прегледи са почти безплатни, образованието също. Пенсиите и обезщетенията при безработицата са щедри. Така, че едва ли някой си е представил живота без социалната държава. Тя бе създадена от благородни подбуди но идеализмът се сблъска със стената на финансовата реалност. *Кои са предпостав-*

³ Вж. в. “24 часа“, бр.217/2012 г.

ките за това? Едва ли само социалните разходи са причина за отслабената финансова позиция на запада, или има нещо друго? Струва ни се, както пише в-к „Таймс“⁴, че „олялата се бюрокрация“ с неразумните данъчни политики, военни авантюри, банкови спасявания и неразумните кредитите изиграха своята роля. Появи се понятието „Консуматорско общество“ характерно най-вече за богатите слоеве от населението. Това е страховита тенденция в глобален мащаб.

Социалните програми са част от икономиката, политиката и обществата на Запада, по тях хората планираха своите разходи, спестявания, образование, пенсиониране. „Свиването на социалната държава“ ще направи още по-трудно за Запада да избегне голямата рецесия и да намали безработицата.

Премахването на държавната подкрепа за средната класа и бедните ще засили *неравенството в доходите и ще увеличи бедността*.

Изминалите президенските избори в САЩ и Франция – раздират обществата, изправяйки богати срещу бедни, работници против мениджъри, държава срещу държава.

Изходът е, да се даде нов облик на икономиките и обществата на Запада за десетилетия напред.

Основният проблем на социалната държава е да се намерят свежи пари. Никой обаче, не иска да изгуби привилегиите на социалната държава, но малцина биха искали да плащат за тях повече. Десетилетия напред САЩ и Европа заобикаляха това двуличие, злоупотребявайки с привилегированата си позиция в глобалната икономика. Те запушваха дупките в бюджета си, като издаваха облигации на международния капиталов пазар на минимални цени.

Трупайки планини от дългове, западните демокрации разклачиха силно доверието на инвеститорите в дългосрочната финансова стабилност и резултатът е „кризата в еврозоната“. Натискът на финансовите обстоятелства „натиснаха“ Запада и САЩ към безпрецедентни ограничения. Последствията вероятно ще са непредвидими, защото средния американец и европейец станаха по-зависими от социалните политики. Милиони държавни служители в цяла Европа

⁴ Вж. в. „24 часа“, бр.217/2012 г.

протестираха. Недоволните окупираха мадритските площади, демонстрациите станаха ежедневие в Атина и Рим. В САЩ Движението „Окупирай Уолстрийт“ се превърнаха в национален протест срещу спада на жизнения стандарт на работническата класа, а според неофициални данни богатите са се увеличили приблизително със 16 на сто в световен мащаб. Анализаторите се питат : **„Къде е социалната справедливост, съществува ли такава в съвременните общества?“**

Жан Пол Фитуси, директор на института за икономическа конюнктура, предупреждава, че драстичната реформа на социалната държава може да подкопае социалната стабилност на Европа, което е предпоставка за възникването на голям политически проблем.

Баталията около социалната държава задълбочава разделението на обществото, вече възпалено от отварящата се ножица в доходите и глобализацията. Поддръжниците на социалната държава виждат в свиването и нова форма на класова война, в която богатите манипулирайки политическата система, прехвърлят бремето, фискалните реформи на хората, който най-малко могат да си го позволят. На Генералната конференция на труда в Париж администраторът Мишел Донед изтъква, че социалната държава няма вина за френските икономически беди. Истинският виновник според него е икономическият либерализъм.

Изходът не е в орязването на бюджетите, а да се намери свеж финансов ресурс. Това означава да се „изцедят“ големите компании и богатите капиталисти с яки данъци.

Предизвикателството към политиците е огромно.

Рецептата от която се нуждае Западът, е завръщането към духа на социалната държава, към онова, което наричахме **свобода, солидарност и справедливост** – взаимни саможертви в името на общественото благо. Но докато консерватори и либерали, бедни и богати, синдикалисти и мениджъри се надпреварват в безплоден опит да запазят привилегии или да търсят политически дивиденди, солидарността се губи като идея и въжделение за милиони хора. Какво следва по-нататък, какво трябва да очакваме?

Какво ни чака в стартиращата епоха на мирната perestroika?

Първо, засилване ролята на държавата като регулатор на икономическите процеси, но не като субект и не в качеството си на инструмент на преразпределение на собствеността и финансовите потоци в полза на едни или други корпоративни и частни интереси;

Второ, привеждане на регулативната система в съответствие с изискванията на глобалната икономика и равновесие на ключовите субекти в нея-формиране на „световно икономическо правителство“.

Трето, утвърждаване солидарността като ценност и алтернатива на икономическия егоизъм и неуправляемата конкуренция. Това засяга не само пазарните субекти, но и цели страни и региони;

Четвърто, въвеждане на по-строги изисквания към собствениците и мениджърите от страна на държавата и обществото. Необходимо е в мениджмънта да се утвърдят т.нар. „неопатриархални ценности“: морал; лична отговорност; семейна приемственост; дългосрочно планиране;

Пето, нова система на управление на финансовите пазари и тяхното регулиране, което предполага баланс на тяхната дейност от гледна точка на обществените цели, поддържащи реално развитие на икономиката.

Финансовата криза е криза на финансовия елит.

Шесто, ограничаване на безпределното забогатяване на т.нар. „златни милионери“ и въвеждането на ценностни самоограничения, което да се превърне във философия на мениджмънта.

Седмо, ускорена разработка и въвеждане на конкретни технологични процеси, съкращаващи използването на невъзобновяеми природни ресурси-алтернативна енергетика – нефт, газ.

Осмо, частично възобновяване ценностите и стандартите на индустриалната епоха в противовес на придобитите чрез гротеска разрастването на виртуалния сектор. Предпоставки за създаване на нови възможности за малкия и средния бизнес, а същевременно и база за бъдещ „десен“ завои.

Девето, установяване на порядък в движението на капиталите, стоките и работната сила което рефлектира върху пазара на труда;

Десето, вниманието на националните правителства и международните корпорации трябва да бъде насочено към създаването на т. нар. „мека безопасност“, т.е. създаването на ефективна социална защита („безопасна възглавница“).

Единадесето, особено внимание следва да се отдели на *човешкия фактор* и *интелект* както в икономическа област, така и в другите такива, чрез творчески и критически подход към него, позволяващи реализирането на творческите способности;

Дванадесето, на заден план следва да се постави търговската печалба и прословутия икономически егоизъм. Следва да се разработват и финансират стратегически проекти (здравеопазване, образование, околна среда), които не са печеливши в средносрочна перспектива, но са дългосрочно целесъобразни.

Здрава и образована нация, това е еталона на проспериращата нация.

Основателно се задава въпросът: „Световната криза ще доведе ли до крах либерализма в световен мащаб?“. Безусловно не.

В началото на 80 те години на XX век *неолиберализмът* се оказва ефективен като комплекс от социалистически идеи и практики. Тържеството на либерализма доведе след себе си становища и мнения, като пример Френсис Фукояма, чийто пророчество за либерализма е „края на историята“ и „последници за глобалния човек“.

Днес в началото 21 век като че ли „победителят“ е неосоциализмът. Това не трябва да се разбира като тоталитарен социализъм от Ялтенски тип, който бе предпоставка за неолиберализма на Роналд Рейгън и Маргрет Тачър. По-нататъшната глобализация ще бъде отчасти забавена, но не и спряна. „Златните милионери“ следва да се откажат за още по-голямо увеличение на своя потребителски статус, но високият им стандарт на потребление, установил се в края на 20 век, ще остане непроменен. Силата към политическата свобода и откритата конкуренция на идеи не ще изчезне. Прогнозата на Фукояма формално не е оправдана, но много негови оценки са верни що се отнася до световния „**ляв**“ завои.

През следващите 15-20 години, така както неосоциализмът разчиства натрупаното от глобалната криза и хармонизирането на све-

товната икономика ще започне нов етап на настъпление на либерализма. Отвъд “**левия**” завои отново ще настъпи “**десен**”. Това е “поканата” на утрешния ден.

Цикличността ще се повтаря пред определен период от време(социален и икономически детерминизъм).

Глобализацията изменя същността на основните процеси в съвременния свят, и изисква нови подходи към предизвикателствата на обкръжаващата среда. Основна грижа на всяка държава в съвременното глоболизиращо общество е да изпраща в световното публично пространство послания, които да изграждат максимално доверие към нея, да постигнат ефективна диалогичност и да формират нейния благоприятен имидж.

Отпечатъкът на глобализацията върху демократичните процеси предполага анализ на концепциите за *хуманизиране на глобализацията*, „за справедлива“ и равнопавна глобализация, която да носи положителни резултати за всички, за обвързването на икономическите промени със социалната сигурност на човека. Докладите и световните конференции на организации в системата на ООН по проблемите на глобализацията могат и трябва да се разглеждат като инструменти на публичната комуникация за постигане на *глобализация с човешко лице*

Следва да се отдели подобаващо внимание и на разнообразието от PR стратегиите в сложната връзка между глобализацията и демокрацията. *Въздействието на PR стратегиите следва да се разглежда като рожба на светлата част на глобализацията, като инструмент за нейното хуманизиране.*

Внимание заслужава глобалното като стратегия и локалното като практика в различни сфери – икономическа, политическа, културна. Да се вникне в това, какво се “крие” зад понятието “глокализация”, формирано от глобален и локален, които влизат едно в друго и се смесват, през призмата на глобалните зависимости.

Литература

- 1) Агънски, Н. 1948. *Социология* – част 1. София.
- 2) Бауман, З. 1999. *Глобализацията. Последниците за човека*. София.

- 3) Бек, Улрих. 2001. *Световното рисково общество*. София.
- 4) Гълбрайт, Джон. 1993. *Анатомия на властта*. София.
- 5) Близнаков, П. 2006. *Популярна социология*. Варна.
- 6) Драганов, Д. *Какво раждат младежките бунтове*. в. „24 Часа“, бр. 224/2011.
- 7) Дичев, Ив. *Сгромолясва ли се модерния свят, какъвто го познаваме*. в. „24 Часа“, бр. 219/2011.
- 8) Иванова, А. 2000. *Какъв труд е нужен на човека*. София.
- 9) *Икономика и социология*. 1999. „Лик“.София.(Антология).
- 10) Кацарски, Ив.*Икономикс и икономическа социология – спор на дисциплините*.Икономически перспективи. бр. 5/2011.
- 11) Кенън, П. 1995. *Залезът на демокрацията*. София.
- 12) Марковић, Д. 2010. *Глобалистика и криза глобалне економије*. Београд.
- 13) Митрович, Л. 2010. *Преходът към периферен капитализъм*. София
- 14) Райчев, И. 2010. *Социология на глобализацията* „Фабер“, Велико Търново.
- 15) Ростой У. 1995. *Стадии на икономическия растеж*. София
- 16) *Социалната държава, каквато я знаем, си отива*. в.„ 24 Часа“, бр. 322/2011.
- 17) Стоянов, Хр. 1985. *Хуманизация на труда*. София.
- 18) Тофлър, Ал. 1991. *Третата вълна*. „Пейо Яворов“, София.
- 19) Фукуяма, Ф. 1999. *Доверие*. София.
- 20) Coper, P. 1998. *Sociology An Introduction course*. L.
- 21) Giacobbi, M. , J.P.-Roux. 1990. *Initiation a la sociologie*. Paris.
- 22) Smelser, Joseph. 1954. *History of economic analysis*. London, Georg Allen &Unwin.
- 23) Wiswede, G. 1991. *Soziologie*, Landsberg.

ТРУДОВИЯТ ДОГОВОР - ТРАДИЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ В ПРОМЕНЯЩА СЕ ИКОНОМИЧЕСКА СРЕДА

Доц. д-р Андрияна Андреева
Икономически университет – Варна

Пазарът на труда в България е динамично променящ се, като процесът е пряко обвързан с протичащите в страната обществено – икономически промени, като част от световните процеси. Световната криза в пазара на труда е белязала първото десетилетие на ХХІ век и вероятно ще даде отражение и в следващите години¹. Последните й са свързани с несигурност, както за работниците и служителите, така и за работодателите, работа при влошаващи се с годините условия на труд и краткосрочност на трудовите правоотношения. Спецификата на тази ситуация се подсилва и от действието на още един фактор за България, а именно демографския проблем. По прогнози на Националния статистически институт /НСИ/ през следващите 30-40 години при българските работодатели ще работят все повече възрастни работници и служители.² Пазарът на труда се отличава и с редица структурни промени предизвикани от глобализацията на икономиката, повишената мобилност на населението, както и от развитието на новите технологии. Отговаряйки на тези предизвикателства и в опит да прогнозира бъдещото развитие в пазара на труда българският законодател извърши редица законодателни промени целящи да дадат адекватен модел за развитието на трудовите правоотношения в променяща се икономическа среда.

Трудовият договор изконно се счита за основен правен институт на трудовото ни право предвид факта, че в дългогодишната си история той е заел мястото на най-често използваното основание за възникване на индивидуалното трудово правоотношение. В трудовото право не случайно се говори за процес на „одоговаряне“. В

¹ Нейков, Ив. Накъде отива трудът и неговото регулиране в България през следващите 20-25 години, Юбилеен сборник посветен на 80 годишнината на Васил Мръчков, изд. ИК „Труд и право“, С.2014г., с.245

² НСИ. Наблюдение на работната сила- <http://www.nsi.bg/content>

исторически аспект трудовият договор преминава през няколко основни етапа, съответстващи на отделните икономико-исторически стадии от развитието на България. В съвременният етап от неговото развитие пазарът е изправен пред нови видове трудови договори водещи до възникването на нетипични правоотношения - полагането на труд чрез предприятие осигуряващо временна работа, надомната работа, работа от разстояние, трудов договор за стажуване и др.

Сред новите законодателни решения в тази област безспорно най-нестандартно и нетипично за българската реалност е трудовото правоотношение свързано с „временната работа“. В исторически аспект института възниква във Великобритания през 60-те години на XX век, като се възприема изключително позитивно в САЩ, а в последствие през 80-те години и в западноевропейските държави. Българското трудово право в синхрон с протичащите световни тенденции претърпя интересен еволюционен процес целящ въвеждането на „временната работа“. Първата стъпка в тази насока е част от процеса на присъединяване на България към ЕС. През 2005 г. са извършени промени в Закона за здравословни и безопасни условия на труд и приемането през следващата година на Наредба №5 /20.04.2006г., с която са въведени изискванията на Директива №91/383/ЕИО. Същинската част от въвеждането на нормите е извършено през 2012 г. с изменение в Кодекса на труда и в Закона за насърчаване на заетостта, с което във вътрешното ни законодателство са транспортирани изискванията на Директива №2008/104/ЕО.

Вътрешнонормативната трудовоправна регламентация на „временната работа“ се отличава с комплексен характер включващ законна и подзаконна уредба на това специфично и нетипично за България трудово правоотношение.

„Тригълното трудово правоотношение“ възниква между предприятието, осигуряващо временна работа, предприятието ползвател

и работника или служителя³. Трудовото правоотношение възниква в резултат на сложен фактически състав, при който юридическите факти се наслагват в резултат на особена конструкция, която обхваща:

- сключване на трудов договор между предприятието, осигуряващо временна работа и работника или служителя, по силата на който последния се задължава да престира работната си сила в полза на трето лице – предприятие ползвател;

- търговски договор между двете предприятия - това осигуряващо временна работа и предприятието ползвател, в които се уреждат условията за предоставянето на персонал.

- писмен акт на предприятието, което осигурява „временна работа”, с който работникът или служителят се изпраща в предприятието ползвател.

Тази особена правна конструкция обособена като „триъгълно трудово правоотношение“ е призвана да реагира на променливите условия в пазара на труда, като предимствата ѝ са в няколко насоки: минимизиране на разходите за предприятието ползвател; по-лесен начин за наемане на работници или служители без да се преминава през избор на подходящи кандидати; ползи за работника или служителя; временната работа позволява придобиването на опит в определена професия и др.

Практиката на страните с опит в приложението на „триъгълното трудово правоотношение”, както и правната доктрина показва редица недостатъци, които оказват своето влияние и в български

³ Използваният от законодателя термин „предприятие“ е подложен в правната доктрина на критика Вж. Койчева, Р. Някои правни въпроси на труда чрез предприятие, осигуряващо временна работа, Юбилеен сборник посветен на 80 годишнината на Васил Мръчков, изд. ИК „Труд и право“, С.2014г., с. 245. Подкрепям в тази насока изразеното мнение, като считаме че терминът въведен в КТ следва да следва законовата дефиниция на този закон , а именно „мястото , където се полага трудът“ - съгласно 1, т.2 ДРКТ. Явно този факт не е отчетен в пълна степен от законодателя.

условия⁴. Една от основните критики спрямо „временната работа“ е насочена към по-ниското ниво на социална закрила на заетите лица, в сравнение с работещите по традиционно трудово правоотношение. Тези дискриминационни условия са обект на дългогодишни дебати между работодателите и синдикалните организации още от приемането на Директива №2008/104/ЕО⁵. Към критиките могат да се добавят и редица спорни моменти и законови несъвършенства, които също затрудняват реалното развитие и приложението на института. В КТ липсва легално определение на понятието „временна работа“, като законодателят е счел, че терминът е безспорен и предвид действието на Директива №2008/104/ЕО не се нуждае от законово дефиниране. Сходно становище се застъпва и в правната доктрина и от проф. В.Мръчков⁶. Счита обаче, че този термин се явява ключов в правилното разбиране същността на института и е нужно в бъдеще да бъде законово дефиниран. В подкрепа на това е и противоречивата правна доктрина⁷, при която няма единомислие на авторите, а липсата на теоретично единство безспорно създава и затруднения в реалното му приложение.

Настоящото изложение няма за цел задълбочено изследване на този нов правен институт, а е насочено към набелязване на теоре-

⁴ Вж. Нейков, Ив. Някой форми на нетипична заетост на българския трудов пазар-правни аспекти и проблеми. –В:Актуални проблеми на трудовото и осигурително законодателство. Т.ПС.:УИ“Св. Кл. Охридски“, 2007, с.98-104; Пудринова, А. Заемни труд:особености организации и възможностиправового регулирования.-Хозайство и право, 2004, 9, с.22-30 и др.

⁵ С оглед обезпечаване на равни условия на труд между временно заетите работници и тези на традиционна работа Директивата въвежда изискване в чл.5, ал. 1 „основните условия на труд и заетост по отношение на наетите чрез агенция за временна заетост да бъдат поне такива, каквито биха били, ако те бяха наети на същото работно място пряко от това предприятие“.

⁶ Мръчков, В. Нови норматични решения. Допълнения в Кодекса на труда и в Закона за насърчаване на заетостта относно временната работа, Дайджест труд и право, бр.1, 2012, с.4

⁷ Средкова, Кр. За „специфичното“ в правната уредба на специфичните трудови правоотношения.-В:Актуални проблеми на трудовото и осигурително право.Т.VI С:УИ“Св.Кл. Охридски“, 2013, с.37; Мингов, Ем. Особенности на трудовите правоотношения на работниците и служителите с работодател, осигуряващ временна заетост. –Норма, 2012, 2; Койчева, Р. Някои правни въпроси на труда чрез предприятие, осигуряващо временна работа, цит. Съч. и др.

тичните и практически проблеми по неговото приложение. Предвид това ще бъде направен опит за съпоставка между елементите на традиционното и това нетипично трудово правоотношение.

Първото разграничение е на ниво страни на правоотношението. При това сложно правоотношение страните отново са работодател и работник или служител. Работодателят обаче не е идентичен с понятието определено в КТ⁸. При регламентиране на временната работа в разпоредбите на чл.107п-ч КТ законодателят избягва използването директно на този термин, а си служи с понятието „предприятие“, което осигурява временна работа, и друго такова явяващо се „ползвател“. В правната доктрина са изказвани различни становища относно тази страна на правоотношението. Безспорното, което се подкрепя от всички автори е признаване на това качество по отношение на „предприятието, което осигурява временна работа“. То се различава от работодателя по едно традиционно трудово правоотношение по това, че преките ползи от прехвърлянето на работната сила не настъпват пряко в неговият патримониум, а работата се осъществява в друго предприятие, в негова полза и в негов интерес (чл.107р,ал.1 от КТ). Предметът на дейност на този работодател е свързан с осигуряването на временна работа и при изпълнението на този предмет предприятията осигуряващи временна работа влизат в две основни групи правоотношения – едните трудови с работниците и служителите, а другите търговски с предприятията ползватели.

Качеството работодател по отношение на „предприятието ползвател“ е спорно в българската трудовоправна доктрина. Някои от авторите дори стигат до крайната позиция, че то се явява външен за правоотношението субект⁹. В световната правна доктрина същест-

⁸ § 1 от ДР "Работодател" е всяко физическо лице, юридическо лице или негово поделение, както и всяко друго организационно и икономически обособено образувание (предприятие, учреждение, организация, кооперация, стопанство, заведение, домакинство, дружество и други подобни), което самостоятелно наема работници или служители по трудово правоотношение, включително за извършване на надомна работа и работа от разстояние и за изпращане за изпълнение на работа в предприятие ползвател;

⁹ Вж. Мингов, Е. цит. съч., с.14; Средкова, Кр.цит. съч.,ц.32; Private employment agencies, temporary workers and their contribution to the labour market. Geneva:ILO,2009,p.1.

вуват различни схващания, но според мен при комплексно тълкуване на законовите текстове и след съобразяване с цялостното разбиране наложено в традиционното българско трудово право може да се направи извода, че „предприятието ползвател” също се явява работодател и съответно страна по трудово правоотношение.¹⁰ В подкрепа на това се явяват правата, които законодателят му е предоставил да управлява и контролира трудовия процес.

В обобщение може да се направи извода, че качеството работодател по трудовото правоотношение за временна работа притежава две лица, чиито правомощия се допълват, за да се осъществи в цялост функцията на класическия „работодател” по едно традиционно трудово правоотношение.

В насрещната страна по трудовото правоотношение – работника или служителя не се наблюдават различия.

В следващите елементи на правоотношението, а именно насрещните права и задължения на страните особеностите произтичат от това, че двамата работодателите си поделят работодателската власт. От този факт възникват редица практически проблеми например: реализация на дисциплинарната отговорност, при кого се осъществява правото на синдикално сдружаване, колективното преговаряне и др.

С въвеждането на този институт в трудовото ни законодателство е виден стремежа на българския законодател да намери нови и нестандартни за времето си решения за справяне с кризата в пазара на труда, като същевременно не загърби задължението си да закриля правото на труд на работниците и служителите - гаранция за това е въведената в чл.107у, ал.3 от КТ солидарна отговорност на предприятието, което осигурява временна работа и предприятието ползвател за всички техни задължения към работника или служителя.

В правната ни доктрина все още липсва цялостно и задълбочено научно изследване на това нестандартно трудово правоотношение, в контекста на свързаните с него правни институти, както и на добрите практики на други държави, но изтъкнати автори от българската правна доктрина са заявили интереса си към него и с това

¹⁰ В този смисъл вж. Койчева, Р. Цит. съч. с.253

допринасят за правилното разбиране същността на този сложен правен феномен и съответно популяризиране на практическото му приложение.

Наред с разгледания нестандартен правен институт на „временната работа“, арсенала на трудовият договор се дообогатява и чрез няколко други нови разновидности, явяващи се стъпка в неговата еволюция. Освен от посочените негативните фактори пазарът на труда се влияе и от редица положителни, свързани с бързото технологично развитие и свободната мобилност на населението. Новите и актуални форми на общуване между хората неизменно се пренасят и върху потребностите на пазара на труда и по-конкретно във възможността да се внесе положителна промяна в организацията на трудовия процес. В отговор на това българският законодател въведе два нови института – „работа от разстояние“¹¹ и „надомна работа“¹². Най-характерната особеност която различава тези трудови договори и възникналите от тях правоотношения от традиционните е особената организация на труда и съответните специфични условия, при които той се полага. И в двата случая се наблюдава засилване на диспозитивното начало при регулиране на трудовите правоотношения. Контролът от страна на работодателя е ограничен (както във времето, така и в реда и начините за извършването му) за сметка на повишаване самостоятелността на работника или служителя при изпълнение на работата¹³. Тези законодателни решения отразени в двата нови вида трудови договори са още едно потвърждение за

¹¹ Чл.107з, ал.1 от КТ „Работата от разстояние е форма за организиране на работа, изнесена извън помещения на работодателя, извършвана по трудово правоотношение чрез използването на информационни технологии, която преди изнасянето ѝ е била или би могла да бъде извършвана в помещенията на работодателя.”

¹² Чл. 107б. (Нов - ДВ, бр. 33 от 2011 г.) (1) В трудов договор може да се договори изпълнение на трудовите задължения във връзка с изработка на продукция и/или предоставяне на услуга в дома на работника или служителя или в други помещения по негов избор извън работното място на работодателя срещу възнаграждение с негови и/или на работодателя оборудване, материали и други спомагателни средства.

¹³ напр. съгласно чл.107д,ал.3 КТ” работникът или служителят, който извършва работа от разстояние, сам организира своето работно време, така че да е на разположение и да работи във времето, в което работодателят и неговите търговски партньори са в комуникационна връзка”

набелязаният процес на „одоговаряне” на трудовото ни право и за промяната му посредством предвиждането на по-гъвкави форми на трудова заетост съответстващи на новите обществени реалности. Основната насока на тези нови законодателни промени е по-доброто ползване на човешките ресурси.

В аспектите на процеса на „одоговаряне” попадат и още няколко нормативни решения . Те са свързани с еволюцията в нормативната уредба на професионалната квалификация изразена в два вида трудови договори- трудов договор с условие за обучение по време на работа (чл. 230-233 от КТ), трудов договор с условие за стажуване (чл. 233б- 233в от КТ). С тях се цели подкрепа на работниците и служителите в тяхното обучение и едновременно с това адаптивност на работодателите за посрещането на предизвикателствата на променящата се икономическа среда.¹⁴

В заключение би могло да се каже, че последното десетилетие в българското трудово право е посветено приоритетно на еволюционното развитие на един от най-важните негови институти – трудовият договор. Настоящото изложение само акцентира върху някои от нестандартните нормативни решения в тази посока и набеляза редица теоретични и практически проблеми , които тепърва следва да се изследват в правната ни доктрина, за да намерят институтите реално приложение.

¹⁴ Андреева, А. Специфика на новите нормативни решения при договорите за професионална квалификация, Известия , бр.3,В, 2014, с.30-38

СПЕЦИФИКИ В УСТАНОВЯВАНЕТО НА ОСИГУРЕНИТЕ ЛИЦА ПРЕДВИД ХАРАКТЕРА НА ТРУДОВАТА ЗАЕТОСТ

Доц. д-р Галина Йолова
Икономически университет - Варна

Установяването на групите осигурени лица в кодифициращия за осигуряването акт залага на критериите характер и начин на трудова заетост, респ. специфика на дейността по получаването на доходи и корелативно на същите обем на осигурените рискове, признати за покрити в хипотези на временна или постоянна неработоспособност. В посочения смисъл логиката на законодателя при въвеждане групите осигурени лица се базира на две основни идеи, а именно – в зависимост от начина на реализиране на труда да се определи съответният му обем на покритите рискове, а от друга страна да се отчете спецификата на зависимост на този труд и начина му на влияние по повод реализиране на трудови и служебни правоотношения, респ. правоотношения по придобиване на средства за издръжка.

Настоящото изследване си поставя за **цел чрез анализиране на последните законови промени да установи логиката на променената законодателна техника досежно разширяване обхвата на осигуряването предвид свързаните с него субекти и с оглед характеристиките и правните форми на упражняване на труда.**

Старата редакция на КСО установяваше следните групи лица, въведени в нормата като задължително осигурени по критериите групи рискове, а именно:

1/ Задължително осигурени за общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост и смърт, трудова злополука и професионална болест и безработица;

2/ Задължително осигурени за инвалидност, старост и смърт и за трудова злополука и професионална болест като в посочената група се обхващаха работниците и служителите, наети на работа при един или повече работодатели за не повече от 5 работни дни (40 часа) през календарния месец, т.е такива упражняващи трудова дейност в условията на определена като краткотрайна трудова заетост. Досежно тях

се приемаше разбирането, че поради сравнително малкото значение на изпълняваната им работа и следващото им се срещу това трудово възнаграждение отсъства логика за разширен обем осигуряване обхващащо рисковете майчинство, временна неработоспособност поради общо заболяване и безработица.

3/ Задължително осигурени за инвалидност поради общо заболяване за старост и за смърт.

Понастоящем те са сведени до следните основни категории, а именно:

1/ Задължително осигурени за общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост и смърт, трудова злополука и професионална болест и безработица ;

2/ Задължително осигурени за инвалидност поради общо заболяване за старост и за смърт.

Към категорията задължително осигурени за общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост и смърт, трудова злополука и професионална болест и безработица се отнасят следните субекти – физически лица: 1. работниците и служителите, независимо от характера на работата, от начина на заплащането и от източника на финансиране, .От категорията нормата изрично изключва лицата, включени в програмите "От социални помощи към осигуряване на заетост" и "В подкрепа на майчинството", дефинирани като не подлежащи на осигуряване за безработица, 2. държавните служители - касаещи лицата дефинирани по специалния закон /Закон за държавния служител/ като, а също така и държавните служители по Закона за Министерството на вътрешните работи и Закона за изпълнение на наказанията и задържането под стража, държавните служители по Закона за Държавна агенция "Национална сигурност, 3. съдиите, прокурорите, следователите, държавните съдебни изпълнители, съдиите по вписванията и съдебните служители, както и членовете на Висшия съдебен съвет и инспекторите в инспектората към Висшия съдебен съвет, включително и кандидатите за младши съдии и младши прокурори по Закона за съдебната власт., 4. военнослужещите по Закона за отбраната и въоръжените сили на Република България, 5. членовете на кооперации, уп-

ражняващи трудова дейност и получаващи възнаграждение в кооперацията. Препратка на нормата касае членовете на кооперации, работещи без трудови правоотношения в същите, като по отношение на тях изрично уточнява, че те не се осигуряват за безработица, 6. лицата, които работят по втори или по допълнителен трудов договор - съответно работещи по две трудови правоотношения, сборната продължителност, на които надхвърля 8 часа на ден, както и лица, изпълняващи задължения по т.нар външно или вътрешно съвместителство, 7. управителите и прокуристите на търговски дружества и на еднолични търговци и на техните клонове, членовете на съвети на директорите, на управителни и надзорни съвети и контрольорите на търговски дружества, синдиците и ликвидаторите, както и лицата, работещи по договори за управление на неперсонифицирани дружества и лицата, на които е възложено управлението и/или контролът на държавни и общински предприятия по глава девета от Търговския закон, техни поделения или на други юридически лица, създадени със закон; 8. лицата, упражняващи трудова дейност и получаващи доходи на изборни длъжности, с изключение на лицата по т. 1 и 7, както и служителите с духовно звание на Българската православна църква и други регистрирани вероизповедания по Закона за вероизповеданията, 9. специализантите, които получават възнаграждение по договор за обучение за придобиване на специалност от номенклатурата на специалностите, определена по реда на чл. 181, ал. 1 от Закона за здравето.

Обединяващо за посочената категория лица са спецификата на изпълняваната от тях дейност която е определима като зависим труд, полаган в полза на други лица срещу престиране на работна сила и по трудов договор или договор за управление. Включването в тази категори и на лицата с краткотрайна трудова заетост е индикация за променен законодателен подход и установяване на разбирането, че независимо от продължителността на престиране на труда, самият факт на заетост като правна форма или правен режим е основания за пълно осигуряване на изпълняващото трудовите задължения лице.

Задължително осигурени за инвалидност поради общо заболя-

ване, за старост и за смърт, определени още като самоосигуряващи се физически лица са следните категории субекти: 1. лицата, регистрирани като упражняващи свободна професия и/или занаятчийска дейност - в частност определени като извършващи професионална дейност, за собствена сметка и риск; 2. лицата, упражняващи трудова дейност като еднолични търговци, собственици или съдружници в търговски дружества и физическите лица - членове на неперсонифицирани дружества; 3. регистрираните земеделски производители и тютюнопроизводители; 4. лицата, които полагат труд без трудово правоотношение и получават месечно възнаграждение, равно или над една минимална работна заплата, след намаляването му с нормативно признатите разходи, ако не са осигурени на друго основание през съответния месец; 5. лицата, които полагат труд без трудово правоотношение, които са осигурени на друго основание през съответния месец, независимо от размера на полученото възнаграждение.

Това са субекти осигуряващи си средства за издръжка чрез самостоятелна дейност или занятие, упражнявани за собствена сметка и на собствен риск, предвид на което извън обхвата на задължителни за осигуряването им рискове остават тези с чисто професионален характер, майчинство и временна неработоспособност поради общо заболяване.

Извън обхвата на задължително осигурените лица се отнася категорията на доброволноосигуряващите се. По линия на законовото тълкуване последната обхваща следните субекти: 1/упражняващи свободни професии, еднолични търговци и регистрираните земеделски производители и тютюнопроизводители досежно рисковете общо заболяване и майчинство, 2/лицата, изпратени на работа в чужбина от български посредник – относно рисковете инвалидност поради общо заболяване, старост и смърт и то върху избран осигурителен доход между минималния и максималния месечен размер на осигурителния доход, определен със Закона за бюджета на държавното обществено осигуряване, 3/лицата, на които е отпусната пенсия, - по свое желание в случаите, когато упражняват дейностите по ал. 3, т. 1, 2, 4 и 5 по реда на този кодекс, 4/ съпругът/ата на дъл-

госрочно командирован служител в дипломатическа служба по време на задграничния мандат - по свое желание и за своя сметка за рисковете инвалидност поради общо заболяване, за старост и за смърт или за общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост и смърт.

С една от последните редакции на КСО уредбата въвежда специфичен вид осигуряване на т.нар **морски лица**. В посочения смисъл е предвидено същите задължително да се осигуряват изцяло за своя сметка за общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост, смърт, трудова злополука и професионална болест върху избран месечен осигурителен доход между минималния и максималния размер на осигурителния доход за самоосигуряващите се лица, определен със закона за бюджета на държавното обществено осигуряване за съответната година. По свой избор и желание те могат да се осигуряват изцяло за своя сметка и за безработица върху избрания месечен осигурителен доход между минималния и максималния размер на осигурителния доход за самоосигуряващите се лица, определен със закона за бюджета на държавното обществено осигуряване за съответната година.

В този смисъл се вижда, че се касае за особен вид субекти, формиращи самостоятелна самоосигуряващи се лица категория, а именно – **задължително самоосигуряващи се за рисковете общо заболяване и майчинство, инвалидност поради общо заболяване, старост, смърт, трудова злополука и професионална болест**. От друга страна, те се включват по необходимост и към категорията на доброволно осигурените, но единствено и само относно риска безработица.

От анализа и систематиката на осигурените лица е видно, че понастоящем следва да разделим категориите осигурени на две основни групи с оглед упражняваната от тях дейност, а именно: **1/ангажирани по трудов договор или договор за управление, договор за контрол и притежаващи статута на упражняващи власт лица** – тук конституираните изменения са две основни насоки – а именно - включване на лицата с краткотрайна заетост като осигуряващи се в пълен предвид характера на обезпечението обем и пос-

редством включване в осигуряване на рискове за които те не бяха осигурявани и на второ място - разширяване хипотезата на задължително осигурените и ангажираните с управлението лица, включващо вече и управителите и прокуристите на търговски дружества и на еднолични търговци и на техните клонове, членовете на съвети на директорите, на управителни и надзорни съвети и контрольорите на търговски дружества, синдиките и ликвидаторите, както и лицата, работещи по договори за управление на неперсонифицирани дружества и лицата, на които е възложено управлението и/или контролът на държавни и общински предприятия по глава девета от Търговския закон, техни поделения или на други юридически лица, създадени със закон.,**2/реализиращи средства за издръжка чрез самонаемен труд** – досежно които е налице запазване обема и обхвата на осигурените рискове, както в категорията задължителна, така и в категорията доброволна осигуреност.

Показателен законодателен стремеж е разширяване обема на задължителното осигуряване, както по отношение на свързаните с него лица, така и предвид формите на трудова заетост, но факт, който е налице единствено и само по отношение на трудовия и свързаните с него договори за управление и контрол, индициращи полагането на зависим и упражняван за други субекти труд. Другите форми на реализиране на доходи принципно са стабилно установени и не е налице тенденция към промяна, което насочва към засилена регулаторност спрямо упражняващите трудовите и служебни правоотношения и в отсъстваща степен – досежно реализиращите доходи на собствен риск. Очевидно законодателната идея е за разширяване обема на осигуреност на упражняващите трудова дейност като посредством цената на минимални осигурителни вноски се постигне ефекта на максимална и стабилизирана материална обезпеченост при реализиране на осигурителен случай. Подчертано обаче същата е в насока на типичната за отрасъла императивност, недопускаща отклонение както по волята на осигурявания субект, така и на съответстващия му предвид трудовата връзка осигурител,ангажиран със съответно му участие в процентното разпределение на осигурителната вноска.

ГЛОБАЛНИ И НАЦИОНАЛНИ ФАКТОРИ, ОБУСЛАВЯЩИ ВЪЗНИКВАНЕТО И РАЗВИТИЕТО НА КОРПОРАТИВНАТА ПРЕСТЪПНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Галина Ковачева

Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“

Корпоративната престъпност е явление на съвременното общество, което се свързва с глобализираната икономика, експанзията на транснационалните корпорации, натрупването на капитали и придобиването на власт от легитимните икономически субекти. В своята съвкупност, корпоративната престъпност включва престъпления, извършени от членове на легитимна корпорация от името и в интерес на корпорацията, с които се засягат интересите на държавата, другите корпорации и юридически лица, гражданите и обществото като цяло.

Началото на корпоративната политика е свързано с колониализма и създаването на Британската източноиндийска компания (англ.: East India Company) за монополизиране на пазара с изтока¹. До известна степен съвременното явление, известно като „нов икономически ред“² е определяно от някои изследователи като глобализация, която е „една нова форма на колониализъм“³.

Транснационалните корпорации се разглеждат като „един от главните агенти на глобализацията“⁴. По отношение на тяхната дейност, М.Клиnard и П.Ийгър посочват, че е налице двоен стандарт – „те се подчиняват на антитръстовото законодателство в своите собствени страни и все още нарушават безнаказано антитръстовите за-

¹ Landow, G. P. The British East India Company — the Company that Owned a Nation (or Two). <http://www.saylor.org/site/wp-content/uploads/2011/02/The-British-East-India-Company.pdf>, p. 1.

² Стиглиц, Дж. Свободно падане. Америка, свободните пазари, кризата и виновните за нея. Изд. „ИнфоДар“, София, 2010, стр. 318.

³ Friedrichs, D. Transnational Crime and Global Criminology: Definitional, Typological, and Contextual Conundrums. Social Justice Vol. 34, No. 2, 2007, p. 11.

⁴ Кирев, Л. Транснационалните корпорации и глобализацията на научноизследователската и развойната дейност. Издание на Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов, 2003, стр. 57.

кони на другите страни, в които извършват бизнес”⁵.

В този смисъл, причинната обусловеност на корпоративната престъпност на глобално ниво може да се свърже с глобализацията на икономиката и дейността на транснационалните корпорации, тъй като една от основните характеристики на тази глобализация е възникването на единен световен пазар⁶. По този начин регионалните и националните фактори, обуславящи възникването и съществуването на корпоративната престъпност в България, са обвързани със световните тенденции на „разпределението на богатството и доходите по света”⁷. В условията на дейност на транснационални корпорации, националните икономически субекти от корпоративен тип, прибегват до незаконосъобразни практики за запазване на своята дейност.

На регионално ниво се проявяват някои фактори, свързани с гео-политическото положение на България и произтичащите от това икономически отношения с други държави, а именно:

- затруднена реализация на стоките и услугите на външните пазари. По данни на НСИ за периода 1997-2013 г. драстично е нарастнало влиянието на фактора „недостатъчно търсене от чужбина” – от 13,6 на 31,5 %, т.е. е налице свиване на външния пазар. България, като държава от бившия Източен блок, остана регионално ограничена по отношение на икономическите си пазари. След присъединяването ѝ към Европейския съюз неин основен пазар е европейският, на който според изследователите се падат 50,1% от външно-търговския ѝ стокообмен⁸. Същевременно съвременните анализи отчитат намаляване на износа на стоки към основни европейски

⁵ Clinard, M. B., Yeager, P. C. Corporate Crime. The first comprehensive account of illegal practices among America's top corporations. The Free Press, New York, 1980, p. 40.

⁶ Станков, Б. Криминология. Видове престъпност. Второ преработено и допълнено издание. Унив. изд. ВСУ „Черноризец Храбър”, Варна, 2007, стр. 17.

⁷ Стиглиц, Дж. Цит. съч., стр. 275.

⁸ Кръстев, В. Съвременното геополитическо положение на България. Сп. Геополитика. <http://geopolitica.eu/2008/715-savremennoto-geopoliticheskopolozhenie-na-balgariya-?start=1>.

партньори като Германия, Франция, Италия и Гърция⁹. В условията на намаляване на износа и стагнация на вътрешния пазар, българските фирми прибегват до криминални практики, свързани със спестяване на средства, преимуществено - укриване на данъчни задължения. Така например, от проведеното проучване на НОХД се установява, че делът на тези престъпления в цялостната структура на корпоративната престъпност е 69 %.

- географското местоположение на Република България и наличието на морска и речна граници, обуславят регионалните особености на икономиката и доминирането на отрасъл „Търговия, транспорт, хотелиерство и ресторантьорство”. Изследваните корпоративни престъпления се извършват преимуществено в посочения отрасъл.

На национално ниво, по отношение на корпоративната престъпност в България се проявяват фактори, които могат да бъдат класифицирани в следните групи: икономически фактори; фактори, свързани със законодателната регламентация на корпоративното поведение; фактори от управленски и организационен характер.

Към икономическите фактори, на първо място се отнасят тези, които обуславят генезиса на корпоративната престъпност, а именно:

- безработицата, която в годините от 1990 до 2000 г. показва ежегодно нарастване спрямо предходните години средно с около 2 %¹⁰. Периодът съвпада с приемането на част втора на Търговския закон - „Видове търговци” през 1991 г. По този начин, появата на новите икономически субекти в страната е съпътствана с най-високи нива на безработица и се явява алтернатива на липсата на заетост в сферата на икономиката;

- приватизацията, при която е налице „скрит процес на сдружаване във вид на споразумения с чужди фирми за предоставяне на дейности и услуги от българска страна срещу участие в печалбата, т.е. сдружаване „без капитал”¹¹. Подобни споразумения водят до

⁹ http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2014/10/09/2396990iznosut_kum_osnovnite_evropeiski_partnyori_namaliava/.

¹⁰ <http://research.unwe.bg/br11/2.pdf>, стр. 67.

¹¹ Инджова, Р. Приватизацията в България. Агенция за икономическо програмиране и развитие, серия „Икономически изследвания”, София, 1992.

изтичане на национален капитал към офшорни зони. Друга особеност на процеса бе създаването на паралелни частни фирми, които присвоиха доходите на държавните предприятия¹²;

- създаването на икономически структури, чрез политическа корупция в процеса на преразпределянето на националното богатство през 90-те години на XX и началото на XXI век. След това тези структури продължават да използват криминални практики за получаване на публични ресурси¹³. Ю. Бояджиева посочва, че особено изразена е протекцията на лица и кръгове от правителства и партии, при оценяването на проекти и одобряването на бенефициенти по предприєдинителните програми „ФАР, „САПАРД” и „ИСПА”¹⁴.

- значителното овладяване на легалната от „черната” икономика, посредством създаването на среда от криминални мрежи от компании, представляващи „симбиоза между класическите престъпления на организираната престъпност и престъпността на „белите яки”¹⁵.

От съществено значение за съществуването и разпространението на корпоративната престъпност в българското общество, са икономическите фактори, свързани със съвременната пазарна ситуация. Към тях могат да бъдат отнесени:

- затруднената реализация на стоките и услугите на предприятията на вътрешния пазар. Налице е ограниченото потребление в страната, явяващо се следствие от социалната и икономическа криза. След 2008 г. се установява намаляване на абсолютния брой на продажбите на дребно, като към 2011 г. той е на стойност 31 122 316 хил.лв. при 33 318 487 хил. лв. през 2008 г. Въз основа на класацията на най-големите предприятия в България – „Капитал 100”, анализаторите установяват, че „тежката ситуация се чете в данните за

¹² Панев, Б. Нови мащаби на корупцията в България. Вж: Възможности за нейното ограничаване. Криминологията в България – минало, настояще и бъдеще. (Материали от научна сесия, посветена на 10-годишнината от създаването на Българската асоциация по криминология), БАК, София, 1997, стр. 29.

¹³ Оценка на заплахите от тежката и организираната престъпност 2010 – 2011. Център за изследване на демокрацията, 2012, стр. 15-17.

¹⁴ Бояджиева, Ю. Фактори за злоупотреби със средства от фондове на Европейския съюз. Трудове на НИКК на МВР, том XXXII, София, 2012, стр. 91-92.

¹⁵ Оценка на заплахите ..., стр. 11.

финансовия резултат на най-големите – всяка пета от компаниите в топ 100 (за които има данни) е приключила годината на минус”¹⁶.

- увеличаването на дела на конкурентния внос на стоки в страната. На база статистическите данни се установява, че за седемгодишен период от 1997 до 2013 г. е налице нарастване на относителният дял на фактора „конкурентен внос” близо пет пъти от 3,7 % до 18,3 %.

Връзката между посочените фактори и корпоративните престъпления в България може да се установи от проучването на причините, посочени в мотивите към присъди по НОХД, а именно: „претърпени значителни финансови загуби, което е довело до невъзможност за погасяване на банкови задължения и загуба на недвижими имоти”, „невъзможност във време на криза да се осъществява дейност”, „стремеж за спестяване на разноски по водене на производство по несъстоятелност”, „стремеж за увреждане на кредиторите”.

Към икономическите фактори може да бъде отнесена и посочената от Е. Трайкова висока „цена за спазване на закона”, която включва „разходи за достъп до законна дейност (за регистрация на юридически лица, за получаване на лицензи и разрешителни, за откриване на банкови сметки) и разходи за водене и продължаване на дейността в рамките на закона (за плащане на данъци и социални осигуровки, за регулиране на трудовите правоотношения)”¹⁷.

На следващо място, може да бъде посочено социалното явление корупция, което намира широко разпространение в сферата на икономиката. Самото съществуване на корупционни практики се явява среда за възникването и съществуването на корпоративната престъпност. Една от сферите на проявление на корпоративните корупционни практики са обществените поръчки. Позовавайки се на данни от социологически проучвания, К. Пашев отбелязва, че „корупционните рискове са концентрирани на етапа на съставянето на заданието и техническата спецификация така, че да облагодетел-

¹⁶ Корпоративните гиганти на 2011 г. в. „Капитал”, бр. 26, 2012, стр. 36.

¹⁷ Трайкова, Е. Престъпност, свързана с ДДС и превенция. Научноизследователски доклад. НИКК на МВР, Център за полицейски изследвания. София, 2013, стр. 31-32.

ства определен кандидат, както и на етапа на оценка и класиране на офертите, когато могат да се манипулират предварително определените формули за класиране”¹⁸. Корпоративни корупционни схеми съществуват и при усвояване на средства от фондове на Европейския съюз. Те са свързани със средствата, отпускани от ДФ „Земеделие”, по програма ФАР, от областните или общински администрации и др.¹⁹

Втората основна група национални фактори са свързани със законодателната регламентация на корпоративното поведение в България. От проведеното през 2000 г. изследване на виктимизацията сред бизнесмените по програма на Междурегионалния институт на ООН за изследване на престъпността и правосъдието (UNICRI) се установява, че три са основните фактори, свързани със законодателната политика с изразено отрицателно влияние върху бизнеса: нестабилното законодателство; неяснотата на законодателството с възможност за противоречиво тълкуване; непълнотата на законодателната регламентация.²⁰

След появата на търговските дружества от корпоративен тип в България, законодателната политика по отношение на престъпленията и нарушенията в сферата на икономиката е изключително нестабилна - приети са нови раздели и глави в НК, регламентиращи отделни престъпления в сферата на икономиката, изменени са редица данъчни и други закони, свързани с административните нарушения на икономическите субекти.

Наред с посочената нестабилност на законодателството, са налице и някои непълноти. Така например, в съставите на престъпления, относими към корпоративните е налице неяснота относно физическото лице-субект на престъпление – „търговец”, „ръководител

¹⁸ Пашев. К. Корупцията в обществените поръчки. Сб. България в Европейския съюз – мерки за сближаване. Изд. ГорексПрес, София, 2007, стр. 160-161.

¹⁹ Трайкова, Е. Извършители на престъпления, свързани с усвояване на финансови средства, предоставени на България от Европейския съюз. Трудове на НИКК-МВР, том XXXII, София, 2012, стр. 85-86.

²⁰ Станков, Б. Преходът, престъпността, жертвите на престъпността. София, 2001. The Transition, Crime, Crime victims. ВСУ „Черноризец Храбър”, Варна, 2001, стр.79.

на предприятие”, „длъжностно лице” или „управляващ или представляващ търговското дружество”. Липсва предвидена наказателна отговорност за една обособена категория извършители на корпоративни престъпления – акционери или съдружници, които са членове на управителни органи на дружеството и чиито управленски решения обуславят едни от най-значимите корпоративни престъпни практики.

Към последната група фактори, обуславящи корпоративната престъпност в България - от управленски и организационен характер, могат да се отнесат:

- липсата на формирана национална политика за противодействие не корпоративната престъпност;

- наличието на множеството лицензионни и разрешителни режими, което води до неоправдано увеличаване на финансовата тежест за бизнеса от такси към държавата и общините²¹.

- фактори от организационен характер, свързани с липсата на орган за ръководство на контролната дейност по отношение на частния сектор и др.

В заключение, корпоративната престъпност в България е обусловена от комплекс от фактори от глобален, регионален и национален характер. Може да се направи извод, че детерминацията на разглежданото явление включва както фактори, които са общи за всички престъпления в сферата на икономиката, така и специфични – свързани с противоправната дейност на корпорациите. Към втората група могат да бъдат отнесени например: дейността на транснационалните корпорации, съвременните икономически фактори, свързани с пазарната ситуация и особеностите на законодателната регламентация на дейността на дружествата от корпоративен тип. С оглед на това, в дългосрочен план е целесъобразно разработването на специална стратегия за противодействие на корпоративната престъпност, заложените дейности в която да са насочени към въздействие върху глобалните, социалните и икономически детерминанти на явлението.

²¹ http://news.ibox.bg/pressreview/id_1856821928.

ПРАВНИ ПОСЛЕДИЦИ НА ОСЪДИТЕЛНАТА ПРИСЪДА, ПОСТАНОВЕНА В ДЪРЖАВА-ЧЛЕНКА НА ЕС, ВЪВ ВРЪЗКА С ОСВОБОЖДАВАНЕТО ОТ НАКАЗАТЕЛНА ОТГОВОРНОСТ ПО ЧЛ.78А ОТ НАКАЗАТЕЛНИЯ КОДЕКС

Ас. Ивайла Димитрова
Икономически университет – Варна

Сред отрицателните материалноправни предпоставки за приложението на института на освобождаване от наказателна отговорност по чл.78а от НК е деецът да **не е осъждан** за престъпление от **общ** характер, освен ако не е настъпила реабилитация по право или не е постановена съдебна реабилитация. Следва да се подчертае, че именно еднократното или несанкционирано до момента престъпно поведение трябва да попадне в приложното поле на чл.78а НК, с оглед на преследваните от законодателя цели.

Очевидно, нормата на б.б” на ал.1 от чл.78а визира състояние на съдимост, възникнало от влязла в сила присъда на български съд за престъпление от общ характер, съобразно българското право.

Поставя се въпросът **дали осъждането от чуждестранен съд** е пречка за прилагането на института, особено когато признаването на чуждестранните присъди е предвидено в международноправни съглашения, страна по които е РБългария.

1.Присъединяването на Република България към Европейския съюз (ЕС) на 01.01.2007 г. е свързано с приемане достиженията на правото на общността (*acquis communautaire*), включително и по отношение на примата на правото на ЕС (първично и вторично) пред нормите на националното право на държавите-членки на ЕС.

На 29 ноември 2000 г., в съответствие със заключенията от Европейския съвет в Тампере, Съветът на Европейския съюз прие програма с мерки за въвеждане на принципа за взаимното признаване на решенията в областта на наказателното право. Програмата предвижда „приемането на един или повече инструменти, които установяват принципа, че съд в дадена държава-членка следва да може да взема под внимание окончателните наказателни съдебни

решения, постановени от съдилищата в други държави-членки, с цел да оцени криминалното досие на деца и да установи дали е извършил повторно престъпление, а също и за да определи съответния вид присъда и мерките по изпълнението й¹.

В изпълнение на програма, Съветът на Европейският съюз прие РАМКОВО РЕШЕНИЕ 2008/675/ПВР НА СЪВЕТА от 24 юли 2008 г. за вземане предвид присъдите, постановени в държавите-членки на Европейския съюз в хода на новообразувани наказателни производства.²

Посоченото Рамково решение има за предмет определяне на условията, при които в хода на наказателно производство в държава-членка срещу дадено лице **се вземат под внимание** предишните присъди, постановени срещу същото това лице за различни деяния в други държави-членки.

Според чл.4 от Рамковото решение, то заменя чл. 56 от Европейската конвенция от 28 май 1970 г. за международната валидност на наказателните присъди между държавите-членки, подписали споменатата конвенция, без да се засяга прилагането на настоящата разпоредба между държавите-членки и трети страни.

Съветът на Европейския съюз постановява, че „следва да се утвърди принципът държавите-членки да приемат, че присъда, постановена в други държави-членки, поражда същите правни последствия като присъда, постановена от собствените им съдилища според националното законодателство, независимо дали тези последствия се разглеждат от националното законодателство като въпрос на факт или на процесуално или материално право.”

В изпълнение на РР 2008/675/ПВР на Съвета от 24 юли 2008 г., влезе в сила новата разпоредба на чл.8, ал.2 от НК³.

Тя гласи, че „влязла в сила присъда, постановена в друга държава - членка на Европейския съюз, за деяние, което съставлява престъпление по българския Наказателен кодекс, се взема предвид във всяко наказателно производство, което се провежда срещу съ-

¹ ОВ С 12, 15.1.2001 г., стр. 10

² Обн. Л ОВ. бр.220 от 15 Август 2008г.

³ Нова - ДВ, бр. 33 от 2011 г., в сила от 27.05.2011 г.

щото лице в Република България.”⁴

Възниква интересния въпрос дали чуждата присъда, издадена в рамките на ЕС, има същите правопрепятстващи последици като една българска присъда, по отношение на освобождаването от наказателна отговорност по чл.78а. Следва ли фактът на осъждането да се зачита автоматично от българските съдилища като пречка за прилагане на института?

2.Поставените въпроси не могат да намерят отговор без съпоставката на чл.8, ал.2 от НК, със съответната процесуална норма. Според чл. 4 ал.2 от НПК⁵ :„Влязлата в сила присъда, издадена от съд на друга държава и *непризната* по реда на българското законодателство, не подлежи на изпълнение от органите на Република България”. Следователно, посочената разпоредба изисква да е налице признат съдебен акт, който да породи правото за преценка, налице ли са материално-правните предпоставки на осъждането, когато присъдата е постановена от чуждестранен съд.

Признаването по реда на чл.465-463 и сл. от НПК цели да се приравни, зачете на територията на Република България материалната законна сила на чуждестранния съдебен акт. Компетентният орган, на който е предоставено правото да стартира признаване в РБ на присъда на чуждестранен съд, е посочен в чл.465 ал.1 и сл. от НПК.

Възникналите противоречия се задълбочават и с приложението на ал.3 на чл. 4 от НПК, според която производството по признаване на чуждестранната присъда не се прилага, ако е предвидено друго в международен договор, по който Република България е страна, който е ратифициран, обнародван и влязъл в сила.

Поставя се дискуссионният въпрос относно възможността чл.8, ал.2 НК да има **самостоятелно** материалноправно приложение **из-**

⁴ В чл.7, ал 2 от Проекта за Наказателен кодекс се предлага следното съдържание:
„Влязла в сила присъда, постановена от съд на друга държава – членка на Европейския съюз, има последици в наказателното производство като присъда, постановена от български съд, освен когато:

1. деянието не е престъпление по българския Наказателен кодекс,

2. е наложено наказание, което не е предвидено в този кодекс.

⁵ Изм. - ДВ, бр. 15 от 2010 г.

вън процесуалния контекст на чл.4, ал.2 и ал.3 НПК. Изследването на обстоятелството, свързано с възможността да се вземе предвид непризната от български съд присъда на чуждестранен съд, безусловно отваря място за тълкуване на коментираните редакции по НПК и НК.

Това е особено необходимо, защото по отношение на освобождаването от наказателна отговорност по чл.78а, **осъждането** за престъпление от общ характер е **пречка** за приложението на института.

3. Ако се приеме, че чл.8, ал.2 от НК следва да се тълкува в смисъл, че всяка чужда присъда, издадена в рамките на ЕС, трябва да има автоматично последиците на българска присъда и фактът на осъждането (съдимостта) да бъде отчитан безусловно – все едно, че идва от българска осъдителна присъда, това ще доведе до **неприемливи резултати**.

Възприемането на горното тълкуване води до парадоксалният извод, че е налице автоматично възприемане на наложеното с чуждата присъда наказание и следващата от нея съдимост, без отправено до нас искане и процедура за признаване, валидиране или деклариране на изпълнимост на присъдата.

Както е видно и от становището на Върховна касационна прокуратура във връзка с проведеното обществено обсъждане на Проекта на нов Наказателен кодекс⁶, няма такова изискване към никоя държава-членка на ЕС, включително България. Има само препоръка процесът на признаването на присъдите да протича по-бързо и просто, като за целта се вземат необходимите законодателни мерки – чл. 5.1 от Рамковото решение 2008/675/ПВС на Съвета на ЕС от 24 юли 2008 година.

В цитираното становище на ВКП се акцентира и на обстоятелството, че такова автоматично приравняване на чуждестранните към българските присъди може да предизвика само хаос. Най-напред практически няма как да се получава необходимата информация.

⁶ Депозирано на 21.07.2014 г. в Комисията по правни въпроси към 42-то НС, вх.№ КП-427-00-2. В основата на становището на ВКП са залегнали съображенията на проф. А.Гиргинов.

Понеже присъдите се изпълняват служебно, т. е. организирано от държавните органи, това означава да се създаде такава организация, че всеки наказателен съд в ЕС да ни изпраща присъдите си.⁷ Такава организация обаче към настоящия момент не е създадена.

От друга страна, отчитането на съдимостта като пречка за освобождаването от наказателна отговорност по чл. 78а, без молба от другата държава и производство по екзекватура по чл. 465 ал.1 и сл.-НПК, ще постави българските граждани в по-неблагоприятно положение, отколкото чуждестранните граждани.

Това би било валидно само в случаите, че държавите от ЕС ни уведомяват редовно за всички присъди срещу наши граждани. И след като няма такова задължение за информиране, българското гражданство ще се явява основание за по-неблагоприятно третиране на лицето от българската държава, която трябва да поиска информация от страните-членки за наличието на влезли в сила присъди относно собствените си граждани. А целта на тази информация ще се обосновава от отговора на въпроса дали са налице всички предпоставки за освобождаване от наказателна отговорност по чл.78а НК. Едва ли подобно тълкуване отговаря на заложения от законодателя смисъл за ефективността на института, съчетаващ отказа от наказателна репресия с бързината и преодоляване на недостатъците на иначе бавния и скъп наказателен процес.

В подкрепа на горните разсъждения следва да се има предвид, че поетите международни ангажменти с Рамковото решение 2008/675 ПВР на Съвета от 24.07.2008г., издадено въз основа на чл.56 от Европейската Конвенция за международно признаване на присъди, НЕ ИЗКЛЮЧВА прилагането на по-разширителни разпоредби на вътрешното законодателство на отделните държави, като им предоставя правото за признаване на правните им последици.

В този смисъл е и разпоредбата на чл.57 пр.2 от посочената конвенция⁸, според която не е ограничена или отречена възмож-

⁷ Депозирано на 21.07.2014 г. в Комисията по правни въпроси към 42-то НС, вх.№ КП-427-00-2. В основата на становището на ВКП са залегнали съображенията на проф. А.Гиргинов.

⁸ Европейската Конвенция за международно признаване на присъди, в сила за РБ от 1.07.2004г.

ността държавата-членка да вземе решение за признаване на равностойни правни последствия на чуждата присъда. Това обаче, съобразно националното ни законодателство, следва от спазване на процедурата на особеното производство по чл.463 ал.1 и сл. от НПК.

Аналогична е и разпоредбата на § 1 на чл.3 на Рамковото решение, че „всяка държава-членка следва да гарантира, че в хода на наказателно производство срещу дадено лице се вземат под внимание предишни присъди, постановени срещу същото това лице за различни деяния в други държави-членки, за които е получена информация по приложимите инструменти за взаимна правна помощ или при обмен на информация от криминални досиета, доколкото се вземат под внимание и се **признават** съответните правни последствия на предишни национални присъди **съгласно националното законодателство**”.

4.Поради изложените съображения, **единственият** законосъобразен извод, който може да бъде направен с оглед на колизията на обсъжданите текстове, както и при спазването на международните норми е следният:

При липса на развито производство с постановен съдебен акт на правоприлагащия орган по признаване на присъда на чуждестранен съд по чл.463 ал.1 и сл. от НПК , **се дерогира** възможността тя **пряко** - по силата на чл.8 ал.2-НК, да подлежи на признаване в РБ.

Разпоредбата на чл.8 ал.2, свързана с нормата на чл.4 ал.3 НПК, **няма как да бъде приложена**, тъй като чл.463 ал.1-НПК предвижда, че постановената от чужд съд присъда се признава и изпълнява в съответствие с чл.4 ал.3 НПК при визираните в първата норма усло-

вия, които българския съд следва да провери.⁹

Следователно, отчитането на съдимостта, като пречка за прилагане на института по чл.78а НК, е в зависимост от **приключило производство по чл.463 ал.1 НПК**.

С оглед преодоляване на съществуващите противоречия, нееднозначното тълкуване и гарантиране на правната сигурност, считам, че *de lege ferenda* е уместно да се направят следните **промени**:

- Чл. 4, ал.2 от НПК да придобие следното съдържание : „Влязлата в сила присъда, издадена от съд на друга държава и непризната по реда на българското законодателство, не подлежи на изпълнение и не се взема предвид от органите на Република България.”;

- Ал.3 на чл.4 от НПК да отпадне;

- Чл. 8, ал.2 от НК да придобие следното съдържание: „Влязла в сила присъда, постановена в друга държава - членка на Европейския съюз, за деяние, което съставлява престъпление по българския Наказателен кодекс и *призната по реда на българското законодателство*, се взема предвид във всяко наказателно производство, което се провежда срещу същото лице в Република България”.

⁹ В мотивите към проекта на Закон за изменение и допълнение на Наказателния кодекс (№ 002-01-97 от 22.10.2010 г., 41-вото НС) е отразено, че „доколкото в чл. 4, ал.2 от НПК се урежда и друга хипотеза, свързана с присъди, постановени от чужд съд, за да не се нарушава систематиката на НК, в § 25 от законопроекта се предлага създаването на отделна норма -чл. 4а, с текст по ал.2-„ Влязла в сила присъда, постановена в друга държава-членка на Европейския съюз, поражда същите правни последици като присъда, постановена от български съд, във всяко наказателно производство и по време на изпълнение на присъдата.”. В законопроекта е предвидена отмяна на чл. 4, ал. 2-НПК. Този проект обаче, не е приет от НС и чл.4 ал.2 от НПК е останал в редакцията си от д.в.бр.15/2010г. Следователно, законодателят, въпреки създаването на чл.8 ал.2 от НК, не е изоставил императивното изискване за признаване присъдата на друга държава по реда, предвиден в НПК.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОБОГАТЯВАНЕ НА КЛАСИФИКАЦИЯТА НА ВЕРТИКАЛНИТЕ КОСВЕНИ ЕФЕКТИ ОТ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

*Докт. Мирослав Манев
Икономически университет – Варна*

Увод

Преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), при засилващата се глобализация, са ключова движеща сила за световния икономически растеж и развитие. В днешно време повечето страни се стремят към привличането им на всяка цена, заклеимявайки ги като панацея за икономически растеж и регионално развитие¹. Правителствата разглеждат вноса на ПЧИ като основен приоритет и мерило за успех. Обикновено се отчитат и оценяват преди всичко преките ефекти, свързани с приноса на ПЧИ върху заетост, данъчни постъпления, износ, заплащане, трансфер на технологии. За да се даде цялостна оценка на влиянието на ПЧИ върху приемащите страни, трябва да се отчете не само прекия ефект от дейността им, но и косвеното въздействие върху фирмите от местната икономика.

Счита се, че чуждестранните инвеститори водят със себе си най-добри практики, управленски, организационни и технологични знания. Предприятията, обект на ПЧИ, трудно успяват да опазят всички позитиви от използването на напредналите технологии и практики и част от тези знания биват абсорбирани от местните фирми. Такива косвени ефекти на разпръскването в определени сектори могат да надминат прекия ефект от първоначалната инвестиция. В научната литература като синоними се използват спилоувър и индиректни ефекти. В превод от английски език термина спилоувър (spillover) буквално се превежда като разпростиране, свръхизлишък или разпиляване върху. Косвените ефекти възникват, когато чрез дейността на предприятието с чуждестранно участие, се окаже планирано или непредизвикано влияние върху фирмите от приемащата

¹ Forsgren, M. „Theories of the Multinational Firm”, Cheltenham, UK, Edward Elgar, 2013, p. 2-3

икономика. Потенциалните позитиви за местните предприятия могат да бъдат повишаване на производителност, ефективност, равнище на използвани технологии. Този род ефекти са в резултат както на засилената конкуренция по хоризонтала, така и на наложените изисквания, оказването на взаимопомощ и формираните връзки с партньорите по вертикала. Съществуват и някои негативни последици от дейността на предприятията под чужд контрол, които в определени случаи² може да надделеят над потенциалните позитиви. Класически примери са засилената конкуренция, привличането на качествени служители и мениджъри от местните фирми, заместването на местни доставки с внос или завишените критерии по качество и използвани технологии.

В литературата могат да бъдат изведени множество класификации на косвените ефекти от ПЧИ. Каstelани³ ги разглежда като парични и технологични, Дънинг⁴ – в зависимост от това дали са към свързани или несвързани местни предприятия, а Бломстром⁵ разграничава косвени ефекти върху производителността и пазарния достъп на местните фирми.

Настоящият доклад си поставя за цел да обогати сегашната класификация на вертикалните косвени ефекти и каналите, по които те възникват.

Класификация на косвените ефекти от ПЧИ по вертикала

Класификация, използвана от всички автори, занимаващи се с изучаването на косвените ефекти, ги разглежда според типа на връзките, които предприятията, обект на ПЧИ, осъществяват. От тази гледна точка те са **вътрешносекторни хоризонтални косвени ефекти и междусекторни вертикални косвени ефекти „напред” и „назад”**.

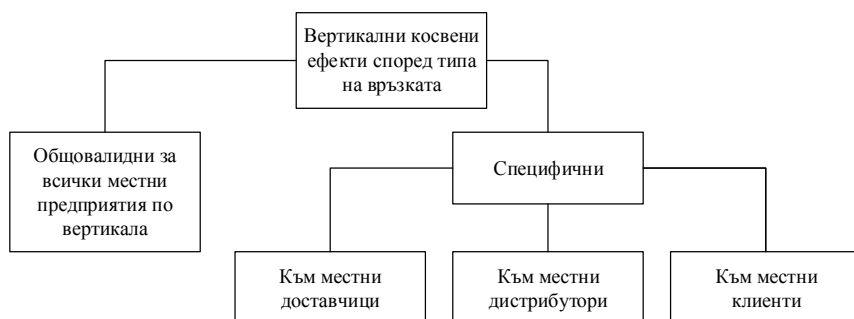
² Wang, C., Yu, L. „Do spillover benefits grow with rising FDI? An empirical examination of the case of China”, Applied Economics, 39, 2007, p.397-405

³ Castellani, D., Zanfei, A. „Multinational Firms, Innovation and Productivity”, Cheltenham, UK, Edward Elgar, 2006, p. 142-147

⁴ Dunning, J., Lundan, S. „MNE and the Global Economy”, Edward Elgar, 2008, Cheltenham, UK, p. 552

⁵ Blomstrom, M., Kokko, A. „Multinational Corporations and Spillovers”, Journal of Economic Surveys, 12(3), 1998, p. 248

Докато хоризонталните косвени ефекти са сравнително изяснени, съществуващите класификации на вертикалните такива^{6,7} наблягат основно на влиянието, което оказва чуждестранния инвеститор върху местните доставчици на суровини и услуги. Вертикалните косвени ефекти „напред” биват значително подценени, въпреки че според Дрифилд⁸ договорните взаимоотношения с клиентите са много по-силни от тези с доставчиците. От тази гледна точка е по-вероятно знание за продукт или технология да протече чрез вертикалните връзки „напред”. За повечето автори⁹ обаче косвените ефекти към местните клиенти „са подобни” на тези към доставчиците. Тъй като в специализираната литература тези ефекти са недостатъчно разгледани, ще направим тяхното по-детайлно изложение и систематизация. Считаме, че влиянието към дистрибутори и клиенти значително се различава, затова разглеждаме ефектите към тях поотделно.



Фигура 1. Вертикални косвени ефекти според типа на връзката

Предлагаме разглеждането на общи вертикални косвени ефекти към всички местни партньори на предприятието под чужд контрол и

⁶ Колев, К. „Глобализация, ТНК и регионално развитие”, Варна, Стено, 2012, стр 99-115

⁷ Dunning, J., Lundan, S., 2008. цит. източник, стр. 551-603

⁸ Driffeld, N., Munday, M., Roberts, A. „Foreign Direct Investment, Transactions Linkages and the Performance of the Domestic Sector”, International Journal of the Economics of Business, 9(3), 2002, p. 339

⁹ Meyer, K. „Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies”, Journal of International Business Studies, 35(4), 2004, p.263-264

специфични по веригата към местните доставчици, дистрибутори и клиенти. (виж фиг 1, таблици 1 – 4). Характерно за тези връзки е, че се задълбочават с времето. Според Белдербос¹⁰, ако вертикалните връзки „назад” се осъществяват чрез доставка на материали и компоненти от местни доставчици, това може да доведе до значителен трансфер на ноу-хау и развитие на местния снабдяващ сектор. Ако тези връзки бъдат засилени, се покачва трудовия потенциал, създават се нови работни места, постига се икономически растеж. От друга страна засилените връзки с местната икономика обвързват предприятието, обект на ПЧИ, с нея, което прави инвестицията много по-устойчива и предотвратява евентуално ѝ изтегляне. Чрез оказаното влияние, потърпевшите местни предприятия могат цялостно да подобрят начина си на работа, което ще се отрази в операциите им към всички техни бизнес партньори в национален и международен аспект.

Таблица 1

Канали за косвени ефекти, валидни за всички местни предприятия по вертикала

Канали за общи косвени ефекти	Характеристика на ефекта
1. Съдействие от страна на предприятията, обект на ПЧИ, за формиране на устойчиви партньорски отношения: -експертна финансова, информационна, локализационна подкрепа; -предоставяне на техническа информация; -съдействие при ценообразуването; -сътрудничество в областта на НИРД; -стимулиране на иновациите; -предоставяне на международни контакти за формиране на търговски или друг вид партньорства; -осъществяване на обратна връзка с цел по-ефективни взаимоотношения.	Предприятията, обект на ПЧИ, имат интерес да окажат помощ на своите местни партньори при локализиране на ново предприятие, отпускане на заеми, разкриване на информация, поощряване на иновативни практики, осъществяване на съвместни научноизследователски проекти и др. Ключови и доказали се местни предприятия могат да бъдат свързани с чуждестранните подразделения на инвеститора, от което да последва допълнителни партньорства и разширяване на производствения капацитет.

¹⁰ Belderbos, R., Capennelli, G., Fukao, K. „Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals”, World Development, 29(1), 2001, p. 189-208

2.Обучение на служители на местните партньори (включително обменни обучения): -за подобряване качеството на продуктите/услугите; -за спазване на стандартите; -на иновативни управленски и организационни техники; -на ефективни чуждестранни производствени практики.	Предприятията, обект на ПЧИ, организират обучения на служителите на местни свързани предприятия, целящи подобряване качеството на продукти и обслужване, спазване на приети стандарти, предаване на ефективни производствени практики. Мениджърите биват обучавани на иновативни управленски и организационни техники.
--	---

Предприятията, обект на ПЧИ, съзнателно оказват подкрепа на местните си бизнес партньори по вертикала, целящи формиране на стабилни и дългосрочни взаимоотношения. Чуждестранният инвеститор цели надграждане на местните ресурси за сигурни и качественни доставки, стабилни поръчки, безпроблемни плащания и от своя страна е мотивиран да формира силни бизнес партньори, което косвено повишава конкурентоспособността му.

Таблица 2

Канали за косвени ефекти, валидни за местните доставчици

Канали за специфични косвени ефекти	Характеристика на ефекта
1. Необходимост от спазване на специфични изисквания: -стандарти за управление на качеството; -системи за управление на околната среда; -стандарти за здравословни и безопасни условия на труд; -доставки от типа „точно навреме“; -подобряване качеството на продуктите и производствените процеси; -обновяване на използваните технологии.	Предприятията, обект на ПЧИ, налагат специфични високи изисквания към избраните местни доставчици. За да отговорят на тези изисквания, снабдителите трябва да направят необходимите инвестиции и да подобрят организацията на дейността си. Това, освен трудности, води и до повишаване на конкурентоспособността им.
2. Асистиране в снабдяването с ресурси.	Чуждестранният инвеститор може да използва международните си връзки за обезпечаване на дейността на доставчиците с нужните суровини.

3. Ефекти, породени от увеличеното търсене: -в абсолютен размер чрез реализираните поръчки; -икономии от мащаба чрез увеличаване на производството.	При спазване на нужните изисквания и поддържане на качество, местни доставчици получават по-големи, стабилни и дългосрочни поръчки и на свой ред могат да разширят производствения си капацитет.
4. Трансфер на продуктови технологии: -осигуряване на технологии и ноу-хау; -продуктов дизайн и спецификации; -осъществяване на технически консултации.	Чуждестранните инвеститори съзнателно осъществяват трансфер на технологии и ноу-хау, за да си гарантират от своя страна качествени и навременни доставки.
5.Негативи от заместването на местни доставки с внос	Когато местната икономика не предлага междинни продукти в нужното съотношение цена/качество.

Специфичните косвени ефекти към местните снабдители произлизат от мотивацията на чуждестранният инвеститор да получава навременни и качествени доставки.

Основна разлика при разграничаване на вертикални косвени ефекти „напред” произлиза от принципните различия в осъществяваните връзки с местните предприятия. Докато към дистрибуторите предприятия, обект на ПЧИ, могат да поставят редица специфични изисквания за съвместна работа, то към корпоративните си клиенти не може да се предявяват подобни претенции. Фокусът към взаимната помощ при едните е как да продават по-добре и да запазят позитивния имидж на бранда, а към другите как да използват продукта по-добре и как това ще им помогне да развият бизнеса си.

Таблица 3

Канали за косвени ефекти, валидни за местните дистрибутори

Канали за специфични косвени ефекти	Характеристика на ефекта
1. Необходимост от спазване на специфични изисквания: -стандарти за управление на качеството; -системи за управление на околната среда;	Цели се поддържане на високи равнища на репутация, обслужване, качество на продуктите.

-стандарти за здравословни и безопасни условия на труд; -специфично предлагане на продуктите.	
2.Съдействие за повишаване на продажбите: -обучение за подобряване на следпродажбеното обслужване (следпродажбени услуги); -обучение на продажбени техники; -доставяне на продажбено оборудване; -снабдяване с по-добри междинни продукти и машини; -предоставяне на информация и ръководство за технически характеристики на продукта и използването му; -асистиране при предлагане на нови и непознати продукти и услуги. -съвети към нужния софтуер и поддръжка.	Цели се повишаване на продажбите и формиране на платежоспособни местни дистрибутори, с които да се изградят дългосрочни отношения. Запазване високо ниво на обслужване и имидж.
3.Икономии от мащаба чрез увеличено предлагане.	Предприятията, обект на ПЧИ, на база увеличения си производствен капацитет реализират икономии от мащаба и съответно могат да предлагат продуктите си на по-ниски цени.

Предприятията, обект на ПЧИ, са мотивирани да оказват положително влияние върху местните клиенти, поради нуждата от обслужването им на едно по-високо равнище и запазване на сериозните клиенти в дългосрочен аспект.

Таблица 4

Канали за косвени ефекти, валидни за местните клиенти

Канали за специфични косвени ефекти	Характеристика на ефекта
1.Предоставяне на допълнителна информация: -съвети и обучения за правилно (безопасно) използване и поддръжка на машини и екипировка; -информация и ръководство за технически характеристики на продукта и използването му;	Подобряване на съществуващото обслужване, запазване на клиентите, реализиране на нови поръчки.

-предоставяне на правилен софтуер за използване.	
2.Предлагане на по-високо ниво на обслужване: -снабдяване с по-добри междинни продукти и машини; -по-голямо разнообразие на продукти; -подоброени условия на доставка; -по-добро следпродажбено обслужване.	Подобрено ниво на обслужване за по-добро задоволяване потребностите на клиентите.
3.Икономии от мащаба чрез увеличено предлагане.	Предприятията, обект на ПЧИ, на база реализирани икономии от мащаба, могат да предлагат продуктите си на по-ниски цени.
4. Гъвкави схеми за заплащане (вкл. търговски кредити)	Облекчават управлението на паричните потоци на клиентите и намаляват необходимостта от търсене на кредити за оборотни цели.

Заключение

В заключение може да се обобщи, че при наличие на правилни условия, приемащата икономика може значително да мултиплицира ефекта от входящите ПЧИ. Това става като към преките ефекти от дейността им се прибавят и косвените такива. Според редица автори косвените ефекти в дългосрочен план може да окажат много позначимо влияние върху местната икономика. Посочени са множеството начини за влияние на чуждестранните инвеститори към местните доставчици, клиенти и дистрибутори. На база на критичния анализ на известната литература авторът добавя някои нови потенциални възможности за разпространение на вертикалните косвените ефекти. Направено е разграничение между косвените ефекти, произтичащи към дистрибутори и клиенти.

ПРОИЗВОДСТВО НА СЛЪНЧОГЛЕД В БЪЛГАРИЯ И СВЕТА ЗА ПЕРИОДА ОТ 2009 ДО 2014 г.

Доц. д-р Гергана Славова
Икономически университет - Варна

Според световната енциклопедия за възникване и развитие на културните растения¹, слънчогледът произхожда от степта на Южна Америка, където и сега се срещат някои от неговите диви форми. На континента Европа растението е пренесено през 1510 г. и е засято за пръв път в ботаническата градина в Мадрид. В началото слънчогледът се е отглеждал като декоративно растение и за слънчогледови семки. Като маслодайно растение слънчогледът за първи път е използван от коренното американско население. Като маслодайна култура слънчогледът се отглежда едва от началото на 19 век за първи път във Русия, откъдето обратно е пренесен в Европа и в Америка. Култивираната култура слънчоглед е една от петте най-големи маслодайни култури в света.

Целта на настоящия доклад е да се установи и анализира, какви са пазарните тенденции при производство на слънчоглед в света през последните шест години и къде се намира България сред страните производителки на слънчоглед.

Производството на слънчогледови семена осигурява 7 до 9 процента от световното производство на маслодайно масло на планетата Земя. Слънчогледовото масло се използва широко в някои части на Русия, Европейския съюз, Украйна и Близкия изток. Производството на слънчоглед, като маслодайна култура в САЩ започва с имигрантски групи от тези региони. Слънчогледовото производство в света се увеличава значително и достига 200 000 акра. В края на миналия век площите със слънчоглед продължават да нарастват чувствително. Основна причина за този факт са високите световни цени, подобрените сортове и хибриди семена, предлагани от много западни транснационални компании. В България слънчогледът е

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/History_of_agriculture - История на селското стопанство, възникване и развитие на културните растения, февруари 2014

пренесен след Освобождението от турско робство от Русия, като декоративно растение, като се използва в ограничени количества и за ядене, а отглеждането му като земеделска култура започва през 1917г. След това за кратък период се превръща в основна маслодайна култура, отглеждана в страната ни.

По данни на ФАО площта на слънчогледа в света днес, надхвърля 100 млн. дка и той се явява трета по важност маслодайна култура, след соята и рапицата. Най-големи производители сред страните отглеждащи културата слънчоглед днес са Китайската народна република, Русия, Аржентина, Франция, Украйна, Австралия и др. България също е сред страните с най-висок рейтинг като производители и селекционери на слънчогледови семена в света. Това може да се потвърди от таблица първа, в която са представени страните най-големи производители на слънчоглед в света за анализирания период.

Таблица 1

**Произведена слънчогледова продукция семена в милиона тона
от страните най-големи производители в света на маслодайната
култура слънчоглед за периода 2009-2014**

N	Страна производител на слънчоглед	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.	Украйна	7.30	8.00	9.50	8.38	11.05	10.00
2.	ЕС	7.00	6.98	8.32	7.02	9.03	8.91
3.	Русия	6.60	5.82	9.50	8.00	10.00	9.00
4.	Аржентина	2.65	3.67	3.74	2.82	2.25	3.34
5.	Китай	1.65	1.71	2.37	1.73	1.75	2.36
6.	България	1.32	1.54	1.44	1.39	1.97	1.39
7.	Турция	0.79	1.02	0.94	1.10	1.45	1.37
8.	САЩ	1.38	1.24	0.93	1.27	0.92	1.00
9.	Индия	1.00	0.65	0.62	0.61	0.58	0.53

Източник: Oil World и USDA

От таблица първа и направения анализ на световно производство на слънчогледови семена можем да изведем следните основни изводи:

- Най-голям производител на слънчогледови семена в света през целия анализиран период е Украйна.

- Веднага на втора позиция след нея се нарежда ЕС, но като се има предвид, че в неговия състав влизат 28 страни, трябва да конкретизираме, че най-водещи позиции в производството на слънчоглед в него имат страните Франция, Румъния, България и Унгария, като за 2014 г., Франция произвежда над един милион и половина тона слънчогледови семена, а Румъния над 1 милион и четиристотин хиляди.

- България през 2014 г., произвежда около една пета от производения слънчоглед в ЕС. Тя има добри пазарни и икономически позиции при производството на слънчоглед в света. Заема твърдо 7мо или осмо място след най-големите производители на слънчоглед на Земята, като преди нея от европейските страни са само Франция и Румъния, а след нея е Унгария. (В настоящата таблица първа, тя е представена бта, тъй като другите европейски страни са включени в състава на ЕС и не са разгледани по отделно.)

- Русия заема почетното трето място, като бележи стабилна възходяща тенденция през целия анализиран период с незначителни колебания единствено през 2012 г., и слабо намаление на производството на слънчогледови семена през 2014 г.

- Аржентина е четвъртият голям производител на слънчогледови семена в света с относително стабилно производство, вариращо със средна стойност за анализирания период от 3.08 мил. м. тона.

- Китай държи твърдо петото място в света по производство на слънчоглед, като 2011г. и 2014 година са най-добри стопански години, като производителност за страната.

Турция е изпреварена от България по производство на слънчоглед, с една позиция, но през последната 2014 г. произведените тонове слънчоглед в двете страни се доближават значително. Икономическите амбиции на Турция са да изпревари и по този показател страната ни, като на своя територия в частни фирми се

привличат на работа български научни работници от Добруджански земеделски институт по пшеницата и слънчогледа, край Генерал Тошево, които разработват сортове и хибриди вече не за България, а за Турция. На фиг. 1а е представено общото производство на слънчоглед в световен аспект през последните шест анализирани години.



Фиг. 1. Общо производство на слънчоглед в света в мил. метрични тона

От фигура първа можем да установим, че средното ниво на произведен слънчоглед в мил. метрични тона за анализирания период е 37.36, като най-голямо производство и реализирани слънчогледови семена са отчетени за 2013 г. с близо пет тона и половина над средното количество за периода 2009-2014 г.

По данни на Департамента по земеделие на САЩ от средата на декември 2014 г. световното производство на слънчоглед през пазарната 2014/15 година се прогнозира да се свие с около 7% на годишна база до 39,9 млн. тона, поради комбинацията от намаление както на площите (с 3%), така и на средния добив (с около 4%) в глобален мащаб. Към края на 2014/15 година се очаква световните запаси от слънчоглед да се свият до 2,5 млн. тона – с около 730 хил.

тона по-малко спрямо 2013 г.².

По данни на Европейската комисия (ЕК) към декември 2014 г., производството на слънчоглед в ЕС-28 през 2014/2015 стопанска година се прогнозира да възлезе на 8 817 хил. тона, с близо 3% по-малко в сравнение с предходната година. Въпреки това, общото предлагане на слънчоглед в ЕС през текущия сезон се предвижда да надхвърли с около 35 хил. тона нивото от предходната година, достигайки 10 093 хил. тона. Експертите от ЕК прогнозируют през пазарната 2014/15 година общото потребление на слънчоглед в ЕС да нарасне с 2% на годишна база, до 9 243 хил. тона, като вътрешното потребление се увеличи с близо 4% (до 8 631 хил. тона), а експортът за трети страни се свие със 17% (до 613 хил. тона).

В таблица втора е представено произведеното количество български слънчоглед.

Таблица 2

Произведена продукция, площи и среден добив при производството на слънчоглед в България за периода от 2008 до 2013г.

Година	Реколтирани площи със слънчоглед (ха)	Изменение на реколтираните площи спрямо предходна година	Среден добив (тона/ха)	Произведено количество слънчоглед в мил. м. тона
2008	721 689	-----	1.82	1.30
2009	683 711	- 37 978	1.92	1.32
2010	729 889	46 178	2.10	1.54
2011	747 131	17 242	1.93	1.44
2012	878 637	131 506	2.24	1.39
2013	780 755	- 97 882	1.78	1.45

През 2012 г. в България са произведени 1 387 780 тона слънчоглед, с 3,6% по-малко спрямо предходната 2011 година. Реколтираните площи нарастват с 4,5% в сравнение с 2011 г. до 780 755 ха,

² <http://agroplovdiv.bg/>-Български Агросайт за земеделие –„България е произвела почти една четвърт от слънчогледа в ЕС”, февруари, 2015г.

докато средният добив намалява със 7,8% до 1,78 т/ха. Засетите площи със слънчоглед през 2012 г. са 786 010 ха, с 1,2% по-малко в сравнение с предходната година. Най-голям дял от площите засети със слънчоглед през 2012 г. е в Североизточния район -25,3%, като те са се увеличили с 13,3% спрямо 2011 г. Следват Северозападен район с 21,9% и Северен централен с 20,5%. На следващата фигура 2 е представено произведеното количество слънчоглед в страната за анализирания период.



фиг. 2. Произведено количество слънчоглед в мил. м.тона в България за периода от 2009 до 2014

Почти една четвърт от слънчогледа на ЕС-28, реколта 2014 г., е произведен в България, а общото производство в общността е 8 817 хил. тона³. Прогнозите за България са прибраните маслодайни семена да достигнат 2 млн. тона⁴. Площите са с 6% повече от предходната година, а добивите с 3 на 100 по високи. По оперативни данни на МЗХ към края на 2014 г., засетите площи със слънчоглед за реколта 2014/2015 възлизат на 7 949 хил. дка, с близо 6% пове-

³ http://ec.europa.eu/agriculture/index_bg.htm - по данни на Европейската комисия по земеделие и развитие на селските райони, февруари, 2015г.

⁴ Ситуационно-перспективен анализ на слънчогледа, представен от Министерството на земеделието и храните- <http://www.mzh.government.bg/mzh>, декември, 2014г.

че сравнено с оперативни данни към същия период на предходната година. От тях са реколтирани 7 880 хил. дка, като продукцията е прибрана при 99,6% от площите. При средния добив също се отчита увеличение с около 3%. Така по оперативни данни можем да заключим, че производството на слънчоглед от реколта 2014 нараства с 8% на годишна база, до 1 931 хил. тона. Средният добив от декар е 245 кг., като през 2013 г. той е бил 237 кг./дка. През настоящата 2014/15 година се предвижда общото предлагане на слънчоглед да възлезе на около 2 277 хил. тона – с около 13% повече в сравнение с предходната година. Увеличението според нас е главно вследствие на по-високите преходни запаси, които се оценяват на 297 хил. тона.

През 2014 г. България е един от най-големите износители на слънчоглед в света на човек от населението⁵. През миналата 2013 г. приходите за България от експорта на слънчоглед са достигнали 743,625 млн. долара. През 2014 г. от България са изнесени над 1 млн. тона. Най-голям дял от произведения български слънчоглед заминава за Холандия, Турция, Франция и Португалия. Най-добри цени българските производители получават от Германия и Великобритания. С изключение на тези две страни българския слънчоглед се продава по около 530-580 долара/тон, което е близко до средните цени на конкурентите ни страни от 600 долара/тон⁶. Ръстът в износа на слънчоглед през 2013 г. спрямо 2012 г. е 46%, а средно за периода 2009-2013 г. той е 21%⁷. България държи дял от 17,8% от световния износ на слънчоглед⁸. Годишно в страната ни се засяват 7 - 8 млн. дка със слънчоглед. Реколтата ни за миналата година е около 1,4 млн. тона. Над 2/3 от нея заминава за чужбина като слънчогледово семе, а останалото се преработва от български производители на олио. Слънчогледът е втората по значимост земеделска култура в България след пшеницата, която заема около 12 млн. дка. Според

⁵ <http://www.wto.org/>- по данни на Световната търговска организация- февруари, 2015г.

⁶ <http://www.bia-bg.com/>- по данни Българска стопанска камара, февруари, 2015г.

⁷ <http://www.nsi.com/>- по данни на Български статистически институт, февруари, 2015г.

⁸ <http://www.fao.org/>- по данни на Организация по прехрана и земеделие, февруари, 2015г.

нас обаче, площите засети със слънчоглед в момента в страната, през следващите години предвиждаме да намалеят, за да се осъществи правилно сейтбообръщение на земеделските култури.

В заключение можем да отбележим, че: Увеличението на реколтираните площи със слънчоглед в България през последните две години (2013 и 2014) се получи в следствие на това, че някои български фермери се отказаха да отглеждат рапица за производство на биогориво и вместо традиционните 3 млн. дка засети с рапица в страната през последните години се засяха 1,5 мил. дка, а другите 1,5 млн. дка се пренасочиха и засяха със слънчоглед. За 2015 г. нашите предвиждания, базирани на трейд на изменението при производство на слънчоглед в страната са метричните тонове да нараснат с още 1,5 млн. тона.

Поради неблагоприятните климатични условия и по-конкретно многобройните дъждове през миналата стопанска година се увеличи себестойността на произведения слънчоглед в страната, защото се наложиха повече пръскания с растителни защитни препарати и течни минерални торове. За последните 10 години реколтата от слънчоглед в България се удвои. Така например през 2003 г. тя е 788 763 тона, а средният добив от декар слънчоглед е бил 120 кг, а през 2010 г. той достига до 210 кг/дка. Увеличението се дължи не само на по-големите площи засети със слънчоглед, но и заради по-високите средни добиви. Традиционно в България около 5 млн. дка се засяват с царевицата и около 7-8 млн. дка - слънчогледът. Около половин милион декара се сеят със соя и люцерна.

България е страна с големи традиции при производството на слънчогледови сортове и хибриди. Тя е един от големите износители в света и има реални възможности да се развива успешно в тази посока и в бъдеще, което ще осигури на страната ни по-добри производствени и икономически позиции.

РАЗВИТИЕ НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ СЛЕД 1989 г.

Гл. ас. д-р Ирена Николова
Нов български университет – София

Развитието на технологиите и глобализацията се отразиха върху състоянието на международната търговия през последните години, като допринесоха за нейната либерализация. В същото време конкуренцията между отделните държави по отношение на износа и вноса на стоки и услуги се увеличи и така инвестициите за подобряване на условията на търговия се насърчиха.

Процесите в международната търговия несъмнено се отразиха върху външната търговия на България, като не бива да се пренебрегва и състоянието на икономиката в страната, което също повлия на търговията, както и на структурата на износа и вноса.

В доклада са засегнати два основни въпроса: причините за развитието на външната търговия на България през последните 25 години, както и състоянието на търговията ни и очертаващите се тенденции за бъдещо развитие.

Данните, ползвани в доклада са на Българската народна банка, Националния статистически институт, Евростат и собствени изчисления. Освен това, като източници на данни са ползвани и анализи на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие и Световната търговска организация.

Тъй като търговията е част от икономиката на една държава, в настоящото изложение се представя и ролята на икономиката за състоянието на търговията, още повече, че факторите, влияещи на търговията имат отражение и върху икономиката.

Основните фактори, които се отразяват върху търговията на една държава, включително и на българската, могат да се разделят на две основни групи: външни и вътрешни.

В зависимост от това, дали икономиката е от „затворен“ тип или е налице „отворена икономика“, влиянието на външните фактори има по-голяма тежест при определяне на факторите, които влияят

върху развитието на цялата икономика, и конкретно върху търговията.

Предвид глобализацията и развитието на информационните и комуникационни технологии, съществуването на икономики и държави от т.нар. „затворен тип“, т.е. без да са зависими от промените във външната среда, става все по-трудно (например подобно на тези в Куба или в Северна Корея). При „отворен“ тип икономики и държави, каквито са повечето в света днес, външните кризи, както и измененията във външната среда влияят директно върху икономиката и търговията.

Справянето с промените във външната среда е свързано с планирането на „буфери“, т.е. създаването на устойчивост в търговията и икономиката, така че те да не се влияят от тези промени.

Обикновено, за да се противодейства на тези кризи е необходимо преди това икономиката и търговията да са конкурентоспособни. Що се отнася до търговията благоприятните възможности са свеждат до следното:

- износът да се състои от предимно потребителски стоки (готови продукти или набор от услуги), които да се произвеждат в тази държава;

- вносът да е преобладаващо от инвестиционни стоки (суровини, материали, машини и др.), които да се ползват в производството.

Друго важно условие е държавите, от които е реализиран вносът, както и тези, за които е предназначен износът, да не са в състояние на криза или рецесия.

Освен това, когато икономиката се намира във фаза на растеж, но устойчив, с перспективи за развитие в средносрочен и дългосрочен период, външните шокове и кризи не се отразяват изобщо върху икономиката и търговията, или се отразяват в по-малка степен. Например, в Полша и Чехия не се отрази дълговата криза в Европа и последвалата рецесия в Евророната и ЕС и тези две държави продължиха да развиват своята търговия, за разлика от повечето други държави-членки.

Годишният доклад на Световната търговска организация за

2013 г.¹ разглежда фундаменталните икономически фактори, които се отразяват на международната търговия, като например енергетиката и енергийните ресурси, демографски промени, инвестиции, транспортни разходи, държавни институции и др.

Част от факторите се отразяват върху търговията в краткосрочен, а други предимно в средносрочен и дългосрочен план. Това, което е полезно да се направи е да се посочат тенденциите, предвид настоящото състояние на посочените фактори. А дали тези тенденции ще се потвърдят, зависи от предприетите междуременно мерки и действия на всички засегнати страни в търговията

Факторите, които влияят на външната търговия на една държава от „отворен тип“, включително и България, могат да се разделят условно на два вида: **външни**, независещи от мерките в една държава, и **вътрешни**, които изцяло зависят от действията и визията за развитие на търговията на една държава.

Разделянето на тези фактори на външни и вътрешни е условно, тъй като в един глобализиран свят е трудно да се въздейства само върху един от факторите и да се очаква, че това няма да се отрази и на останалите или пък ще засегне само една държава. Но за анализа в настоящия доклад ще се разгледат факторите като външни и вътрешни.

Към външните фактори², влияещи върху търговията могат да се посочат следните:

- *състоянието на световната икономика;*
- *състояние на основните търговски партньори на страната.*

Състоянието на световната икономика. Ако световната икономика се развива с по-бързи темпове и се намира в подем, то и състоянието на търговията се подобрява. Когато се намира в криза или рецесия, то това се отразява и върху темповете на развитие на износа и вноса.

При разглеждането на световната икономика като цяло трябва

¹ World Trade Organization. World Trade Report 2013, Factors, shaping the future of world trade. pp.112-123

² Към външните фактори могат да бъдат включени и други, освен изброените. Но предвид обхвата на доклада, са представени само някои водещи фактори, както външни, така и вътрешни.

да се има предвид, че това са обобщени данни за държави, които се намират на различен етап на развитие (напреднали, развиващи се, нововъзникващи пазари и др.), а и някои от тях се намират в криза, докато други, напротив продължават да генерират ръст на своите икономики, а оттам и развитие в своята търговия.

В случая на България през последните 25 години световната икономика преминава през различни етапи на развитие, които несъмнено оказват влияние и на страната.

Важно място заема промяната в структурата на икономиката, като в началото на 90-те години на XX век, държавите от Източна Европа преминават през период на цялостно реструктуриране на своите икономики и промяна на своите приоритети в областта на външната търговия.

България освен с реструктуриране на своята икономика трябва да намери място и в световната икономика и търговия, и то през призмата на засилена конкуренция и трансформиране на секторите чрез включване и на информационните технологии. Приоритетите за развитие на икономиката и търговията се променят в резултат на променената конюнктура в Европа, разширяването на възможностите на пазара и увеличаване на частния дял в икономиката. Търговията е един от секторите, при който частният дял се увеличава значително по-бързо в сравнение с останалите сектори в България, и то още в началото на трансформирането на икономиката от 1990 година.

Състоянието на световната икономика дава ориентир за тенденциите през разглеждания период. Но водещо място заемат икономиките на държавите, с които дадена държава провежда активна търговия.

Състояние на основните търговски партньори на страната. За България съществена роля за състоянието на търговията има развитието на икономиките на нейните основни търговски партньори, като държавите-членки от Европейския съюз (ЕС28)³, като около 60

³ Съгласно данните на НСИ, БНБ и Евростат от 1995 г. се включват всички настоящи държави-членки на Европейския съюз (ЕС28), независимо, че тогава не всички държави са били членки на ЕС.

% от **износа** на страната е предназначен за ЕС28 и около 49% от **вноса** е от държави от ЕС28. Данните за търговията с ЕС28 се оформят и запазват като тенденция от 2001 година до края на 2014 г. (данните са 2014 г. са предварителни, но потвърждават дела на ЕС28 за България. (Фиг. 1)



Фигура 1. Основни групи търговски партньори на България за периода 1995-2013 година (в млн. евро)⁴

На второ място по значение за **вноса** на България заемат държавите от Европа, които са извън ЕС28 като Русия, Украйна, Швейцария и др. и техният дял представлява около 21% от целия внос в страната.

Що се отнася до **износа**, водеща роля имат Балканските държави, които не са част от ЕС28 като Турция, Сърбия, Македония и др. с дял от около 13% от износа. Веднага след тях се нареждат държавите от Азия, за които е предназначен около 12% от износа на стра-

⁴ Източник на данните за периода 1995-2013 г. е Българската народна банка, www.bnb.bg, Статистика, Външна търговия, последно посетен 14 април 2015 г. За 2014 г. данните са предварителни и са на Националния статистически институт, www.nsi.bg, Статистически данни, Външна търговия, последно посетен на 14 април 2015 г., като последната актуализация на данните от НСИ е към м. март 2015 г.

При данните са ползвани собствени изчисления.

ната⁵.

Важно е да се посочи, че до 1990 г. търговията на България, внос и износ, е обвързана със Съветския съюз и държавите-членки на СИБ (Съвета за икономическа взаимопомощ) и 73% от целия стокообмен е с тези държави. Едва 15% от търговията на България е със страни от Западна Европа и около 12 % с държави от т.нар. Трети свят⁶.

Така за период от около 10 години (от 1989 г. до 2001 г.) България променя своята външна търговия, като тя се пренасочва към държавите-членки на Европейския съюз. Тази тенденция се запазва и към момента и това се дължи и на вътрешните фактори, влияещи на търговията.

Вътрешните фактори, които могат да променят състоянието на износа и вноса и зависят от мерките, които една страна може да приеме, са:

- състоянието на вътрешната икономика;
- инвестициите в инфраструктура;
- развитието на технологиите.

Влиянието на вътрешните фактори може да се отрази върху търговията, в случай че бъдат предприети действия за подобряване на условията на търговия. Така ако реалния сектор в икономиката не се развива, ясно е, че не може да увеличи нито износът на стоки, нито вносът на суровини и материали. Външната търговия зависи в значителна степен от предприемачеството в страната и инвестициите в реалния сектор.

Инвестициите в инфраструктура и прилагането на нови технологии води до подобряване на логистиката в търговията, чрез по-бързото обработване на стоките, тяхното транспортиране от Бълга-

⁵ Данните за износа и вноса се основават на данните на Българската народна банка и собствени изчисления на база 2013 година.

⁶ Николова, И. Преструктурирането на икономиката и приватизацията в последните 25 години, http://bogdanbogdanov.net/bg_forum.php?page=discussion_show&discID=119, м. ноември 2014.

Giatzidis, E. An Introduction to Post-communist Bulgaria: Political, Economic and Social Transformation, Manchester University Press, p.33. (Представените проценти са собствени изчисления, по данни на посочения източник)

рия до други държави и др.

Основните изводи за периода от 1989 г. досега, свързани с външната търговия на България са:

- търговията се реструктурира по-бързо от останалите сектори в икономиката на България, което затруднява износът и вносът на стоки;

- външната търговия на страната се преориентира от държавите-членки на СИВ към търговия с държави от ЕС28. Една част от държавите в Източна Европа са и в ЕС 28 и България продължава да има активни търговски отношения с тях, като Полша, Чехия, Румъния.

- Трайна е тенденцията от 2001 г. насам за преобладаващ внос и износ със страните-членки на ЕС28. В последните няколко години се наблюдава увеличение на активността, както по отношение на вноса, така и по отношение на износа с държави от Азия.

Литература

1. Българска народна банка, www.bnb.bg, Статистика, Външна търговия, последно посетен 14 април 2015 г.
2. Национален статистически институт, www.nsi.bg, Статистически данни, Външна търговия, последно посетен на 14 април 2015.
3. Николова, И. Реструктурирането на икономиката и приватизацията в последните 25 години, http://bogdanbogdanov.net/bg_forum.php?page=discussion_show&discID=119, м. ноември 2014.
4. Giatzidis, E. An Introduction to Post-communist Bulgaria: Political, Economic and Social Transformation, Manchester University Press, p.33.
5. World Trade Organization. World Trade Report 2013, Factors, shaping the future of world trade. pp. 112-123.

СКОРОСТТА НА ДОСТАВКИТЕ КАТО ГЛОБАЛНА ТЕНДЕНЦИЯ В ТЪРГОВИЯТА

Ас. д-р Марияна Кътева

Университет за национално и световно стопанство – София

Редица автори през последните години обвързват успеха на търговците в съвременната динамична пазарна среда с омниканалната им стратегия за развитие. За да отговорят на емоционалните и все по-взискателни потребители, търговците се съревновават помежду си чрез използването на техники и похвати, целящи бързо адаптиране към промените на пазара. Внедряването на нови технологии се оказва решаващо за привличането и задържането на потребителите, които често спонтанно поръчват стоки онлайн и искат да ги получат тук и сега. Тъй като „с увеличаването на онлайн продажбите на магазините на всеки голям пазар с размиването на разликите между онлайн и офлайн пазаруването индустрията има нужда от нови решения за поръчване и получаване на продуктите от купувачите по всяко време и на всяко място“¹, търговците следва да инвестират в иновации, касаещи скоростта на доставка до крайния клиент.

Според проучване на Делойт „съвременните потребители предпочитат незабавно да удовлетворяват потребностите си и са готови да платят за това“². Тази удовлетвореност може да бъде постигната чрез навременна и полезна информация за продуктите и бързата им доставка.

Потребителите са подвластни на новите технологии и често са отворени към иновации. Почти всеки има домашен компютър, лаптоп, таблет или смартфон, а често и повече от едно устройство за достъп до интернет. Постоянно са онлайн, проучват мнения на други потребители, четат ревюта на стоки, следят форуми, търсят съве-

¹ Мей, Л. Петте глобални тенденции в търговията през 2015 г. // сп. Прогресив, бр. 1/2, 2015, с. 23

² Sairanen, J. Deloitte Global Powers of Retailing 2015, Jan 19, 2015, p. 12
<http://www.slideshare.net/deloitte14/deloitte-global-powers-of-retailing-2015>

ти от приятели. Те не се интересуват от понятия като „омниканален“. За тях е важно да могат да купят това, което са харесали, по всяко време, независимо къде се намират и от всяко едно мобилно устройство. И тъй като потребителите очакват навременна и пълна информация, то търговците на дребно следва така да оптимизират подаваната към тях информация, че да балансират между съдържание и време за достигане до потребителя.

Потребителите все по-често искат да избират, да поръчват, да изпращат, да получават и да връщат обратно стоки по най-удобния за тях начин. Тези потребителски очаквания извеждат на преден план тенденции, свързани със скоростта на доставките. Първите и най-бързи търговци имат конкурентно предимство. Те са изправени пред предизвикателството срокът за доставка да става все по-къс и специфичен, като се стремят дори да предлагат доставки в рамките на деня.

Във време на технологични иновации все повече търговци проявяват интерес към тестване на скоростни доставки, осъществявани чрез дронове.

Дроновете³ са безпилотни летателни апарати, които често се използват за военни цели, но също така за видео заснемане, търсене и спасяване на хора, наблюдение и контрол на движението, мониторинг на времето и пожарогасене. Те се различават по големина, форма, тип и функционалност. Стандартно се използват квадрокоптери, хексакоптери или октокоптери. Наименованието варира в зависимост от броя на витлата (четири, шест или осем), които притежава летателният апарат. Дроновете се управляват дистанционно или автономно и не превозват пътници. Освен военно приложение, в последните години дроновете придобиват популярност и в търговията, като експериментално средство за доставка на продукти до крайните клиенти. Търговското приложение на дроновете изисква те да могат да се управляват с GPS-навигация, чрез която предварително да се задава маршрутът, който летателният апарат трябва да премине от офиса или склада на търговеца до адреса на крайния клиенти обратно. Колкото по-усъвършенстван е безпилотният апа-

Думата произлиза от англ. език. Вж. <http://whatis.techtarget.com/definition/drone>

рат, толкова по-широко гражданско приложение може да намери той.

Когато става въпрос за доставки, търговците, които продават онлайн или по телефона, както и доставчиците на храна правят големи разходи. Стремещт на всеки търговец е насочен към намаляване на разходите за доставка. Един от начините е тяхното автоматизиране. Закупуването на безпилотен апарат на сравнително ниска цена може да замени не само настоящия персонал по доставките, но и техните камиони и автомобили. Възможно е също така дроновете да са по-бързи и по-точни, отколкото служителят-доставчик.⁴ При избора на дрон трябва да се вземат предвид и неговите технически характеристики, които да бъдат съобразени с вида и теглото на пренасяната пратка. Ако целта е оптимизиране на персонала, то използваните летателни апарати следва да се управляват автономно, а не дистанционно от друг служител, тъй като заместването на служител-доставчик със служител, който да управлява дрона е необосновано и не води до намаляване на разходите за персонал.

Пример за търговци, които тестват и оценяват потенциалните ползи от използването на дронове за доставки на своите продуктите Amazon, Google, Alibaba, DHL и др.

През 2013 г. Amazon обявяват намерението си да тестват доставки с дронове. Услугата, наречена Amazon Prime Air⁵, представлява доставка на пратки с безпилотни 8-роторни летателни апарати (октокоптери) по въздуха, достигайки до клиентите за 30 минути или по-малко. За провеждането на експериментите Amazon трябва да получат разрешение⁶ за използване на въздушното пространство на САЩ.

⁴ За повече подробности вж. Miller, M. The Internet of Everything: How Smart TVs, Smart Cars, Smart Homes, and Smart Cities Are Changing the World. USA: Pearson Education, 2015, ISBN: 978-0-7897-5400-4

⁵ Снимки на дрона са достъпни на сайта на Amazon: <https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/G/01/acs/rowland/assets/prime-air-hires.zip>

⁶ Изпратената на 9 юли 2014 г. петиция до Федералната авиационна администрация на САЩ остава дълго без одобрение. Пълният текст на петицията е публикуван на сайта на Amazon. http://g-ecx.images-amazon.com/images/G/01/rowland/AmazonPetitionforExemption_July92014.pdf



Източник: Amazon⁷

Фиг. 1. Amazon Prime Air

На 19 март 2015 г. след дълго отлагане Федералната авиационна администрация (FAA)⁸ в САЩ издава разрешително на Amazon за тестване и извършване на експериментални полети с дронове. Съгласно разпоредбите на сертификата, Amazon се задължават да провеждат всички летателни тестове на височина до 122 метра (400 фута) само през светлата част от денонощието, като безпилотното устройство трябва да остава в зрителния обсег на командващия го. Изискванията към служителите, които управляват дистанционно дроните, касаят притежаването на валидно свидетелство за любител пилот и медицинско свидетелство. От своя страна Amazon се задължават ежемесечно да предоставят данни на Федералната авиационна администрация за броя на извършените полети, продължителността на всеки полет, необичайните софтуерни и хардуерни повреди, както и загубата на комуникационни връзки с безпилотните устройства.

Въпреки полученото дълго чакано разрешително, мениджърите на Amazon не са удовлетворени, тъй като във времена на бързо развиващи се технологии този сертификат е приложим само за вече остарели модели безпилотни устройства. Поради дългите срокове на чакане и динамичната конкуренция в областта на иновациите в

⁷ <https://images-na.ssl-images-amazon.com/images/G/01/acs/rowland/assets/prime-air-hires.zip>

⁸ Пълен текст на разрешителното за полети: <http://www.faa.gov/news/updates/?newsId=82225&cid=TW303>

безпилотни устройства, Amazon преместват своите експериментални полети с дроне извън пределите на САЩ – в Канада.⁹

И докато Amazon работят върху няколко проекта за дроне, кацащи до вратата на клиента, от Google представят модел на летателен апарат, който спуска пратката от въздуха.

През август 2014 г. Google оповестяват за извършени тестове¹⁰ с доставки на бонбони, кучешка храна, животински ваксини, вода и радиостанции до две ферми в Куинсланд, Австралия, където законодателството за използване на безпилотни летателни апарати е по-облекчено от това в САЩ. Използваните дроне, наречени Project Wing, са с четири витла и могат да развиват скорост до 90 км/ч. Широките са 1,5 м. и са високи 0,8 м. Пратката се поставя в специално отделение в средата на апарата и при пристигането на мястото за доставка се спуска с въже. При съприкосновение със земята въжето се откача от пратката. По този начин се предотвратяват евентуални сблъсъци на дрона с хора или домашни животни, които се намират на мястото за доставка.



Източник: The Times¹¹

Фиг. 2. Project Wing

⁹ Musil, S. Amazon blasts FAA on pace of drone regulation process. March 19, 2015, <http://www.cnet.com/news/amazon-blasts-faa-on-pace-of-drone-permit-process/>

¹⁰ Barr, A. and G. Bensinger. Google Is Testing Delivery Drone System // The Wall Street Journal. Aug. 29, 2014 <http://www.wsj.com/articles/google-reveals-delivery-drone-project-1409274480>

¹¹ http://www.thetimes.co.uk/tto/multimedia/archive/00758/161434603_01_758991b.jpg

Същевременно в Европа германската компания за куриерски услуги DHL получава разрешително от местните авиационни власти. Дронът, наречен DHL Parcelcopter 2.0, излита от град Нордайх, Германия и се приземява на остров Йюст в Северно море. В зависимост от метеорологичните условия дронът изминава разстоянието от 12 км. за не повече от 30 минути. „Безпилотният DHL Parcelcopter разполага с четири ротора, тежи 5 кг. и пренася медикаменти и други спешни пратки с тегло до 1,2 кг. Дронът каца на специална площадка в Йюст, където куриерите на DHL приемат доставките и ги разнасят до адреса на клиентите.“¹² В края на март 2015 г. след близо 40 изпитателни полета германската фирма DHL съобщава, че не е решила дали ще продължи проекта.¹³



Източник: <http://factor-tech.com>¹⁴

Фиг. 3. DHL Parcelcopter

На свой ред в Китай най-големият интернет търговец на дребно Alibaba също експериментира с доставки с дроне. Използваните 4-роторни летателни апарати транспортират джинджифилов чай в пакети по 340 гр. до 450 крайни клиенти в градовете Пекин, Шанхай

¹² Радов, С. DHL прави първата официална доставка с дрон в света // Капитал, 25 септ. 2014, http://www.capital.bg/biznes/kompanii/2014/09/25/2387430_dhl_pravi_purvata_oficialna_dostavka_s_dron_v_sveta/

¹³ Dawson, M. When will drones deliver our Easter eggs? April 1, 2015 <http://www.german-retail-blog.com/topic/past-blogs/When-will-Amazon-drones-deliver-our-Easter-eggs-332>

¹⁴ <http://factor-tech.com/wp-content/uploads/2014/09/delivery-drone-dhl-1.jpg>

и Гуанджоу.¹⁵

Не на последно място и в България е извършен успешен опит с дрон. Доставката на пица в покрайнините на София е осъществена на 2 октомври 2014 г. от веригата за бързо хранене K-Express, като „машината, използвана за експеримента, е 6-роторна с ширина 80 см. и товароносимост до 8 килограма, което е напълно достатъчно за една поръчка на меню за цяло семейство“¹⁶.



Източник: IDG.bg¹⁷

Фиг. 4. Експериментална доставка на пица с дрон в България

С развитието на технологиите и все по-претенциозните очаквания на крайните клиенти по отношение на бързината на доставките тенденциите са насочени към продължаване на експериментите с дроне. Наред с предимствата като кратки срокове за доставка, избягване на задръстванията и опазване на околната среда, дроновете все още крият редица недостатъци, с които разработчиците трябва да се справят.

Най-голямото предизвикателство пред доставките с дроне се явява издръжливостта на батерията. „Подобно на производителите на лаптопи, смартфони и електрически автомобили, разработчиците на

¹⁵ Kelion, L. Alibaba begins drone delivery trials in China. 4 Feb. 2015. <http://www.bbc.com/news/technology-31129804>

¹⁶ Българска компания направи първата си доставка с дрон. 15 окт. 2014, <http://www.economy.bg/innovations/view/15244/Bylgarska-kompaniya-napravi-pyrvata-si-dostavka-s-dron>

¹⁷ <http://idg.bg/test/idgbg/2014/10/15/77740-droni.jpg?832c0e>

дронове се опитват да вместят повече енергия в по-малки батерии, тъй като колкото по-голяма е тежестта на пратката, прикачена към дрона, толкова повече мощност е нужна за осъществяване на полета.¹⁸ Други препятствия, пред които се изправят компаниите – новатори, освен краткия живот на батериите, касаят ненадеждните данни за определяне на местоположението на летящите дронове и регулаторните изисквания в държавите, където се осъществяват полетите. Наред с тях дроновете са уязвими от сблъсъци с други обекти или хора, от лошото време, агресивните птици и дори въоръжените съседи, които не желаят да се навлиза в личното им пространство.

Търговците са изправени пред разрешаването на още редица въпроси като: За колко време се възвръща първоначалната инвестиция за закупуването на дрон? Доколко по-икономична е доставката с дрон, предвид факта, че той все пак е машина и изисква поддръжка и ремонт на частите, повредени при експлоатацията? Кой в логистичния център трябва да зарежда дроновете със стока? Къде могат да кацат дроновете, за да разтоварят стоката си? Как се извършва плащането на вече доставената стока? Как се осъществява доставката, ако клиентите живеят в жилищни блокове? Кой може да гарантира безопасността на дрона по време на полет или на стоката по време на кацането? Какво се случва с дрона, ако изгуби GPS-сигнала? и т.н.

Остава отворен и въпросът ще намират ли поддръжници за използването им в градски условия, предвид факта, че оборудвани с камери, дроновете нарушават неприкосновеността на личния живот на хората. Не на последно място, дроновете вече намират приложение при доставката на наркотици и нелегално оръжие – още един казус, с който властите трябва да се справят.

И въпреки че едва ли в близките години дроновете ще заместят куриерските фирми, доставящи стоки с автомобили и камиони, възможността да се използват остава предизвикателство пред търговците, което ще намира все повече привърженици, желаещи да разработват и експериментират с технологии на бъдещето.

¹⁸ Nicas, J. and G. Bensinger. Delivery Drones Hit Bumps on Path to Doorstep // The Wall Street Journal. March 20, 2015 <http://www.wsj.com/articles/technical-hurdles-delay-drone-deliveries-1426867441>

ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ В АФРИКА

Ас. д-р Едуард Маринов

Институт за икономически изследвания при БАН

Значението на африканските държави и особено с тези на юг от Сахара за България се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, огромния икономически потенциал и природни богатства, ориентирането им към демократични ценности и пазарна икономика. Политиката на България към африканските страни се основава както на традиционно добрите връзки с редица от тях, така и на преференциалните им политически и икономически отношения с ЕС.

Отношенията ЕС – Африка се уреждат от частично припокриващи се политически рамки.¹ Най-важната сред тях е Споразумението от Котону (2000 г.), което включва политически и икономически измерения, както и измерение, свързано с развитието. Споразумението предвижда подготвителен сключването на нови търговски споразумения (споразуменията за икономическо партньорство – СИП), съвместими с правилата на СТО, предназначени да създадат изцяло нова рамка за търговията и инвестициите между държавите от ЕС и държавите от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн (АКТБ).

Африканското направление на българската външна политика се вписва в приоритетите на страната ни за интегрирането ѝ в европейските структури. България подкрепя политиката на Европейския съюз, насочена към разрешаването на хуманитарните, етническите и социалните проблеми и преодоляването на сложните военни и политически конфликти в района, както и към развитието на отношенията с държавите от АКТБ в рамките на Споразумението от Котону.

Във връзка с това залегналите цели в Дългосрочната стратегия

¹ Пет от държавите в Северна Африка (Алжир, Египет, Либия, Мароко, и Тунис) са обект на политиката за съседство на ЕС, и по-точно на тази по отношение на Съюза за Средиземноморието. Тъй като отношенията на ЕС в рамките на политиката за съседство обхващат далеч по-голям географски обхват от настоящото изследване, те няма да бъдат разглеждани подробно.

на ЕС за активизиране на сътрудничеството с африканските държави с оглед тяхното икономическо и социално развитие са едно добро начало. Отношенията с африканските страни на юг от Сахара започват постепенно да се подобряват, а характерният за последните 20-25 години спад в двустранното сътрудничество – да се преодолява. Акцентът се поставя върху активизиране на връзките с традиционните ни африкански партньори.

* * *

Външноикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад след годините на прехода към пазарна икономика. Към 2013 г. делът на търговията с всички африкански страни е под 2,5% от общите търговски потоци на страната, докато за 1984 този дял е 4,3%, като износът превишава вноса почти двойно, достигайки близо 6% от общия износ на България за 1984 г.² Водещо място в износа в тогавашния период машините и съоръженията, следвани от минералните суровини, металите и торовете, докато при вноса доминират суровините.

Основните партньори в Северна Африка са Либия, Алжир, Мароко и Тунис, от които се внасят петрол и изделия на тежката и леката промишленост, а се изнасят предимно машини и съоръжения, обработени метали и химически продукти. От средата на 70-те години динамично се развиват и отношенията с държавите от Субсахарска Африка – Ангола, Бенин, Гана, Гвинея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Нигерия, Танзания и др., където България изнася машини и съоръжения, козметични и фармацевтични изделия, а внася предимно суровини – кафе, кашу, памук, мрамор, тюн и др.

Освен по-активната външнотърговска политика, България има силни позиции в множество африкански държави (Алжир, Мароко, Конго, Либия, Нигерия, Танзания, Ангола и др.) и от гледна точка на осигуряването на специалисти за геолого-проучвателна дейност, изграждане на обекти на добивната промишленост, енергетиката,

² Четиридесет години социалистическа външна търговия на НР България. 1985. Наука и изкуство. С.

леката промишленост, строителната промишленост, проектиране и строителство на сгради. Български специалисти оказват съдействие при модернизирването на селското стопанство в тези страни, създадени са и няколко смесени дружества с българско участие.

* * *

Общата стойност на търговските потоци на България със страните от Африка³ за 2013 г. възлиза на малко над 1.2 млрд. евро, което е едва 2.5% от общите търговски потоци и малко над 6.2% от търговията на страната с държави извън ЕС. Износът надвишава вноса почти 4 пъти (съответно 979 и 235 млн. евро), като по двата показателя държавите от Африка заемат съответно 11% и 2% от извънобщностната търговия на страната и едва 4.4% и 0.9% от общите стойности на износа и вноса. За периода 2003-2013 г. стойността на търговските потоци нараства над 8.5 пъти, като и тук износът расте по-бързо от вноса (съответно 9.1 и 7.3 пъти). Единственият спад през изследвания период е през 2009 г. (с над 35% спрямо 2008 г. при вноса и над 5% – при износа), като той е компенсиран още в рамките на следващата година при износа, а при вноса – през 2011 г. Търговското салдо е положително през целия период, достигайки 744 млн. евро през 2013 г.

Стойността на търговията на България с държавите от Африка в рамките на преговори за сключване на СИП през 2013 г. е около 42% от тази с целия континент (508 млн. евро), като обаче този дял е с 6.5 процентни пункта по-висок спрямо 2003 г. (49 млн.). Общото нарастване на стойността на търговските потоци за периода е над 10 пъти, което е три пъти повече от ръста на търговия на страната с държави извън ЕС – 2.97 пъти. Тези данни показват по доста категоричен начин повишаващото се значение на региона като външно-търговски партньор на страната. Въпреки това търговията с държавите от Африка, включени в групата АКТЕ, заема едва 1% от общите и 2.6% от извънобщностните търговски потоци на България.

И тук, както в случая с целия континент, преобладава износът –

³ Посочените надолу данни са собствени изчисления на базата на статистика на Евростат, достъпен на <http://ec.europa.eu/eurostat/>, посетен на 21.1.2015 г.

и като дял (4% от търговията с държави извън ЕС), и като стойност (359 млн. евро), а вносът е над два пъти по-малко (149 млн., 1,4% от извънбюджетната търговия). Интересен е фактът, че двата показателя имат сходни стойности до влизането на България в ЕС (до 2007 г. вкл.), след което се наблюдава сериозен скок в износа – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г. Основните държави, в търговията с които е концентрирано това нарастване, са РЮА (общ ръст от 142 млн. евро за периода 2007-2013) и Намибия (с общ ръст от 120 млн. евро за периода 2007-2013). Следва да се отбележи, че през последната година от периода – 2013, тенденцията се обръща – вносът се увеличава близо 3 пъти (от 54 до 149 млн. евро), докато износет намалява с около 10% (от 393 до 359 млн. евро), като двете държави с най-голям принос за това са Танзания (53 млн. ръст за 2013 спрямо 2012 г.) и Мозамбик (25 млн. ръст за 2013 г.).

Основни търговски партньори на България сред африканските държави от АКТЬ са РЮА (37%, 186 млн. евро), Намибия (27%, 137 млн. евро) и Танзания (11%, 57 млн. евро). Сред другите държави с по-сериозно присъствие (с дял от 2-5% от търговията с африканските страни от АКТЬ) във външната търговия на България през 2013 г. следва да се отбележат Мозамбик, Нигерия, Гана, Зимбабве, Етиопия, Габон и Уганда. При вноса лидер е Танзания (35%), следвана от РЮА (26%) и Мозамбик (17%), докато износет е доминиран от РЮА (41%) и Намибия (38%).

Най-висок дял във външната търговия между България и Африка заемат горивата⁴ (26%), храните (21%), другите суровини (20%) и другите преработени продукти (15%). От друга страна, тър-

⁴ Стоковата структура на търговията е представена по основни раздели на SITC – храни и живи животни (група 0; в текста – храни), безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн (група 1; в текста – напитки и тютюн), необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изкл. горивата) (в текста – други суровини, група 2), минерални горива, масла и подобни продукти (група 3; в текста – горива); мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход (група 4; в текста – масла); химични вещества и продукти (група 5; в текста – химични продукти), артикули, класифицирани главно според вида на материала (група 6; в текста – други преработени продукти), машини, оборудване и превозни средства (група 7; в текста – машини); разнообразни готови продукти, н.д. (група 8; в текста готови продукти); стоки и сделки, н.д. (група 9; в текста – други).

говията на България с Африка заема сериозен дял от общата търговия на страната с държави извън ЕС при храните (22%), маслата (14%) и другите суровини (13%). Основните износни продукти на България за Африка са горивата (32%, 311 млн. евро) и храните (24%, 238 млн. евро), докато при износа доминират другите суровини (37%, 86 млн.), другите преработени продукти (23%, 54 млн. евро) и химичните продукти (22%, 52 млн. евро). За периода 2003-2013 г. най-сериозно се е увеличила търговията с горива (с 310 млн. евро), храни (240 млн. евро), други суровини (222 млн. евро) и други преработени продукти (131 млн.). Това са четирите групи стоки, които са увеличили най-много стойността си при износа на България в Африка (съответно с 308, 226, 150 и 80 млн. евро), докато при вноса, който е значително по-малко, най-голямо е нарастването на търговията с други суровини, други преработени продукти и химични продукти (съответно с 72, 51 и 50 млн. евро). За 2013 г. износът надвишава вноса във всички стокови групи, с изключение на химичните продукти (с отрицателно салдо от близо 36 млн. евро) и напитките и тютюна (минус 10 млн. евро), като най-висока положителна стойност има баланса при горивата (309 млн. евро).

Търговията със страните от АКТЕ през 2013 г. е доминирана от другите суровини (42%) и горивата (25%), които заемат и водещо място в износа на България (съответно 40% и 36%, 143 и 129 млн. евро). Другите групи стоки с по-сериозна присъствие в износа са машините (11%, 38 млн. евро) и другите преработени продукти (8%, 27 млн. евро). И при вноса водещи са другите суровини (46%, 68 млн. евро), другите преработени продукти (32%, 47 млн. евро) и храните (11%, 16 млн. евро). И тук за 2013 г. салдото на България е положително във всички стокови групи, с изключение на другите преработени продукти (-20 млн. евро), напитките и тютюна (-13 млн. евро) и храните (-8.5 млн. евро).

За периода 2003-2013 г. стойността на търговските потоци на всички групи стоки расте, като най-сериозно нарастване бележи търговията с други суровини (207 млн. евро) и с горива (126 млн. евро). Това са и двете групи стоки с най-голямо увеличение в износа (съответно със 142 и 128 млн. евро). Другите суровини отчитат и

най-голям ръст при вноса (68 млн. евро), следвани от другите преработени продукти (45 млн. евро) и храните (13 млн. евро), докато при вноса на горива и химични продукти се наблюдава спад, макар и минимален (съответно с 870 и 520 хил. евро). Сериозният спад на износа за 2013 г. спрямо предходната, както и увеличението на вноса, се дължат главно на промени в стойността на търговията с основно търгуваната стокова група – тази на другите суровини, чийто внос нараства с 57 млн. (близо 6 пъти), а износът намалява с 62 млн. (близо 1/3). Именно другите суровини са и единствената стоковата група, при която търговията с държавите от Африка, включени в рамките на преговори за сключване на СИП, заема по-сериозно мястото в общата търговия на България с държави извън ЕС – близо 12% за 2013 г. от общата търговия с други суровини и над 16% от износа (като за 2012 г. делът при износа е близо 22%). При вноса, единствено напитките и тютюна заемат по-сериозен дял от извънобщностната търговия на страната - 14%.

* * *

През последните години Субсахарска Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което води до загуба на положителната инерция в двустранните отношения с държавите в тези части на света. Задължение на България обаче е като член на ЕС да съдейства за устойчивото и демократичното развитие на тези страни. Във връзка с това трябва да се използва рационално все още живият дипломатически опит от миналото и доброто отношение към България в тези държави, което ще направи напълно възможно възстановяването на нивото на взаимовръзките с тях.

Приоритетни действия в тази област биха могли да бъдат включването на държавите от Африка в българската политика на развитие, целенасоченото им подпомагане с ноу-хау и кадрови ресурс за реализирането на капиталови проекти, стимулирането на “честната търговия” с тези страни, както и активната позиция на България в рамките на преговорния процес за сключване на споразумения за икономическо партньорство. В търговско-икономическата област перспективни са предоставянето на технологии и

специалисти в здравеопазването, образованието, селското стопанство и строителството. Предвид огромните нужди на континента от стоки от първа необходимост, Африка е потенциален пазар за износ на българска продукция на леката и хранително-вкусовата промишленост, фармацевтиката, машиностроенето, химията и др.

* * *

На срещата на българския президент с посланиците на африканските страни у нас през декември 2012 г. е изразено единодушно мнение, че състоянието на търговско-икономическите връзки е под нивото на съществуващия потенциал. На срещите на държавния глава с африканските лидери в началото на април 2014 г. в рамките на форума ЕС-Африка е подчертано желанието за активизиране на връзките на всички равнища, като бъдат насърчавани двустранните контакти между министри, представители на регионите и на местните власти. На тези срещи е изтъкнато, че България е много свързана с Африка. Посочено е, че континентът се стреми да увеличи производството на храни и да подобри управлението на водните и енергийните си ресурси, а именно това са секторите, в които редица български компании имат значителен опит и интерес да работят и да инвестират.

Според президента България има принос за развитието на редица държави в Африка с опита и експертизата си в сферите на здравеопазването, образованието и изграждането на инфраструктурни проекти. „Живеем в свят на огромна взаимосвързаност. Няма нищо по-нормално от това да работим заедно със съседите си за справянето с днешните предизвикателства. Енергийната сигурност, климатичните промени, устойчивият растеж управлението на водите и сигурността на храните ще преобладават в дискусиите на този век. Няма рецепта за напредък и дълготраен растеж, но работим здраво за развитието на нашите държави и на нашите два континента. За Европа и Африка трайният икономически ръст изисква координирани действия на местно, национално и континентално равнище.“⁵

⁵ България е много свързана с Африка (2.04.2014). <http://www.dnes.bg>, посетен на 21.1.2015 г.

ВЛИЯНИЕ НА ВХОДЯЩИТЕ КАПИТАЛОВИ ПОТОЦИ ВЪРХУ РАЗМЕРА И ЛИКВИДНОСТТА НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР НА АКЦИИ

Ас. Искрен Пенчев

Икономически университет – Варна

През последните десетилетия развитите финансови системи бяха припознати от икономическата литература като основен фактор за стабилност и макроикономическо развитие. Ефективните (както от информационна, така и от транзакционна гледна точка) финансови системи (и тяхната посредническа функция) подпомагат дългосрочните инвестиции насочвайки паричните спестявания към най-рентабилните проекти. Като елемент от структурата на финансовите системи, пазарите на акции и устойчивото им развитие се считат за важен детерминант за растежа, посредством мобилизиране на спестяванията, насочване на капитал към частния сектор, диверсификация на риска и по-ефективен корпоративен контрол, и мониторинг¹.

От друга страна, емпиричните изследвания дават основание за потвърждение на хипотезата, че финансовата либерализация и свързаните с нея капиталови потоци са ключов фактор за динамиката на търговията с акции в развиващите се икономики. По-конкретно, входящите потоци от преки инвестиции могат да имат както положително, така и негативно отражение върху развитието на пазара на акции. От една страна, навлизането на чужди компании на местни пазари, характеризиращи се с несъвършена конкуренция може да доведе до свиване на пазарните дялове на местните производители, което, от своя страна подкопава възможностите на последните да

¹ Greenwood, J., and Smith, B., "Financial markets in development and the development of financial markets. Journal of Economic Dynamics and Control", 21, 1996, pp. 145-181.; Fama, E. F., "Stock returns, real activity, inflation and money.", The American Economic Review, Vol. 71, 1981, pp. 545-65.; Levine, R. & Sara Z., "Stock Market Development and Long-Run Growth", The World Bank Economic Review, Vol. 10, No.2., 1996. ; Sohail, N. and Hussain, Z., "Long Run and Short Run Relationship between Macroeconomic Variables and Stock Prices in Pakistan: The Case of Lahore Stock Exchange. Pakistan Economic and Social Review, Vol. 47 No.2, 2009, pp. 183-198.

реализират икономии от мащата, а от там и до негативни ефекти върху производителността на труда² и цените на акциите. От друга страна, доминиращата част от изследванията в областта показват, че входящите ПЧИ подпомагат развитието на пазара на акции, инвестициите, факторната производителност, конкурентната бизнес среда, както и редуцирането на технологичните различия между отделните страни³.

Емпиричната литература не представя еднозначни становища и относно ефектите от динамиката на входящите портфейлни инвестиции върху развитието на търговията с акции. Докато високата степен на зависимост на фиска от входящите портфейлни инвестиции в дълг се асоциира с нарастваща краткосрочна несигурност и разпространение на финансовите кризи, то ефектите от нарастващите капиталови потоци към развиващите се пазари на акции се разглеждат и в контекста на подкрепа на фондовите индекси (в посока на тяхното повишаване), което води до нарастване на коефициентите цена-доходност, което, от своя страна, при равни други условия намалява цената на финансирането. Последното би подкрепило първичните публични предлагания на акции и инвестициите в основен капитал, ако навлизащите портфейлни инвестиции са насочени към първичните пазари⁴.

Целта, която настоящото изследване си поставя е да даде отговор на до голяма степен практически въпрос, а именно – какви са ефектите от динамиката на входящите ПЧИ и портфейлни инвестиции върху развитието на пазара на акции в България, за периода 1999 – 2013 г. В структурно отношение, изложението продължава с преглед на динамиката на входящите капитали, размера и ликвидността на пазара на акции. В следващия параграф ще бъдат мотиви-

² Adams, S., "Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in Sub Saharan Africa.", Journal of Policy Modeling, Vol. 31, 2009, pp. 939-949.

³ Helpman, E. and Krugman, P., "Market Structure and Foreign Trade.", Cambridge: MIT Press, 1985.; Feder, G., "Exports and Economic Growth.", Journal of Development Economics, Vol. 12, 1982, pp. 59–73.

⁴ Pal, P., "Foreign Portfolio Investment, Stock Market and Economic Development: A Case Study of India", Annual Conference on Development and Change Mission: Promoting Development in a Globalized World, 2006, pp. 2-4.

рани и изяснени и дефинирани използваните показатели, тяхните източници, както и методологията на изследване, а в последната част ще бъдат представени резултатите от изследването и свързаните с тях изводи и препоръки.

Динамика на входящите капитали и развитие на пазара на акции в България.

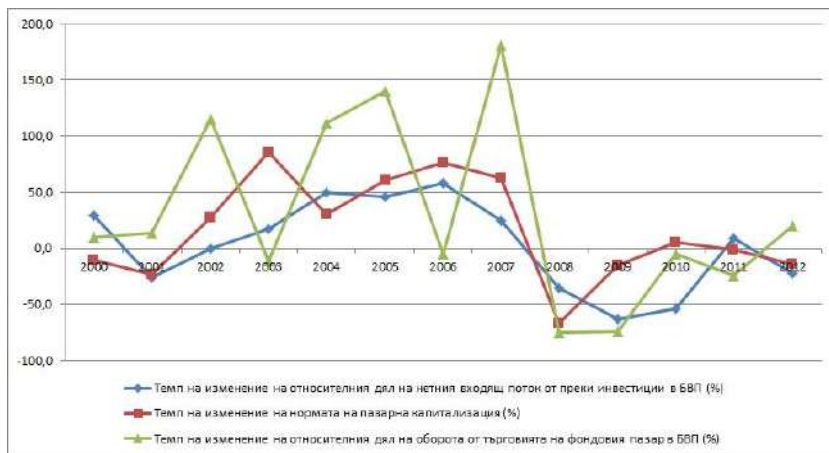
За периода 1999-2013 г. икономиката ни (на годишна база) реализира положителни нетни входящи потоци ПЧИ (като дял от номиналния БВП) за всяка от годините, като най-високата си стойност те достигат през 2007 г. (29,4%). Нетните входящи портфейлните инвестиции (отново като дял от БВП) от своя страна са негативни през 2000 г., 2002-2005 г., 2007-2008 г., както и през 2010-2011 г. В структурно отношение, за периода 2003-2007 г. портфейлните инвестиции в акции нарастват, след което до 2013 г. намаляват, докато дълговият компонент намалява до 2011 г.. По отношение на размера и ликвидността на българския пазар на акции (представени съответно от нормата на пазарна капитализация и относителния дял на оборота от търговията с акции в БВП), тенденциите показват колеблив ръст в началото на разглеждания период (1999-2003 г.), последван от покачване на показателите до 2007 г.. Ефектите от глобалната финансова криза се проявяват и на българския пазар, като до голяма степен определят и свиването на големината и ликвидността му след 2008 г.

По отношение на сравнителната динамика между разглежданите показатели, характеризиращи входящи капиталови потоци и развитието на пазара на акции (Фигура 1.1.), могат да бъдат открити два основни извода, които да бъдат проверени в последващото иконометрично моделиране.

На първо място следва да се отбележи, че се наблюдава общо сходство в динамиката на показателите, като положителният темп на изменение на нетните входящи ПЧИ се асоциира с относително нарастване и на размера и ликвидността на пазара на акции⁵. Второ,

⁵ Проблемът с ендегенния характер на взаимовръзките ще бъде отчетен в последващия иконометричен анализ.

посоченото сходство е по-категорично по отношение на взаимовръзките между ПЧИ и размера на пазара на акции, отколкото между ПЧИ и неговата ликвидност. В известен смисъл, на този етап от анализа се формира очакването за наличие на дългосрочни зависимости (коинтеграция) между входящите нетни ПЧИ и пазарът на акции, като взаимовръзките с по-значителна обясняваща сила са тези между ПЧИ и размера на пазара.



Фигура 1.1. Динамика на нетните входящи ПЧИ и развитие на търговията с акции (2000 – 2013 г.)

Източник: Евростат, Световната банка и изчисления на автора.

Данни и методология

В настоящото иконометрично изследване се използват данни с тримесечна периодичност за интервала от 1999Q1 – 2013Q3 г. (59 наблюдения). От практико-приложна гледна точка, анализът преминава през няколко етапа. Първо се прави проверка за стационарност на времевите редове, посредством тестовите на Дики-Фулър (ADF) и Филипс-Перон (PP). Съответно, първият се основава на уравнението:

$$\Delta Y = a_0 + a_1 Y_{t-1} + \sum_{j=1}^k d_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

където ε_t представя белия шум, Δ е операторът за първи разлики,

Y_t е времевият ред, a_0 е константа, а k е оптималният лаг на зависимата променлива. В основата си ADF тестът проверява дали стойностите на получените коефициенти са равни на нула, чрез кумулативно разпределение. Нулевата хипотеза е за наличие на единичен корен във времевия ред. Тестът на PP се основава на регресията:

$$\Delta Y_t = a + \rho Y_{t-1} + \varepsilon_t,$$

като се характеризира с непараметричност и с нулева хипотеза наличието на единичен корен.

На втория етап от моделирането (при отсъствие на променливи, интегрирани от втори ред) се прилага метода ARDL⁶, който се прилага следните спецификации:

$$\Delta mcy_t = a_0 + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta mcy_{t-i} + \sum_{j=1}^q \gamma_j \Delta fdiy_{t-j} + \sum_{k=1}^r \gamma_k \Delta piy_{t-k} + \sum_{m=1}^n \gamma_m \Delta y_{t-m} + \beta_1 mcy_{t-1} + \beta_2 fdiy_{t-1} + \beta_3 piy_{t-1} + \beta_4 y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta tvy_t = a_0 + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta tvy_{t-i} + \sum_{j=1}^q \gamma_j \Delta fdiy_{t-j} + \sum_{k=1}^r \gamma_k \Delta piy_{t-k} + \sum_{m=1}^n \gamma_m \Delta y_{t-m} + \beta_1 tvy_{t-1} + \beta_2 fdiy_{t-1} + \beta_3 piy_{t-1} + \beta_4 y_{t-1} + \varepsilon_t$$

където mcy_t е нормата на пазарна капитализация на българския пазар на акции, tvy_t е относителния дял на оборота на пазара на акции в БВП⁷, $fdiy_t$ е дялът на нетния входящ поток на ПЧИ в БВП, piy_t е относителния дял на нетния входящ поток на портфейлните инвестиции в БВП⁸, y_t е реалният БВП, изчислен по цени от 2010 г.⁹. Нулевата хипотеза е за отсъствието на коинтеграция, т.е. $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$, като тестването се осъществява посредством F-статистика и асимптотните гранични стойности на Песаран.

Резултати и изводи

На първия етап от моделирането (Таблица 1) бе установено, че сред променливите няма такива, характеризиращи се с I(2). Това позволява формирането на авторегресионните уравнения по метода

⁶ Pesaran, M. H. & Shin, Y., "An autoregressive distributed lag modeling approach to co-integration analysis", University of Cambridge, England, 1999.

⁷ Данните за размера и ликвидността на пазара на акции са с източник БФБ и не включват КИС.

⁸ Данните за нетните входящи капиталови потоци са с източник Евростат.

⁹ Данните за реалния БВП са с източник макроикономическата статистика на НСИ.

на Песаран (Таблицы 2 и 3), който е припознат като по-ефективен за по-малки извадки и позволява ендогенност между включените променливи. Проведените тестове за автокорелация в остатъците и стабилност на получените коефициенти¹⁰ показват, че резултатите са коректни и могат да бъдат използвани за смислова интерпретация на разглежданите взаимовръзки.

Таблица 1

Резултати от тестовете за стационарност

Равнища					Първи разлики				Ред на интеграция
Константа			Константа и тренд		Константа		Константа и тренд		
Променлива	No. Лагове	ADF	No. Лагове	ADF	No. Лагове	ADF	No. Лагове	ADF	
MCY	0	-1.668915	0	-1.427567	0	-6.395091***	0	-6.413391***	I(1)
TVY	0	-4.206640***	0	-4.184181***	0	-11.52546***	0	-11.43028***	I(0)
FDIY	1	-1.832770	1	-1.842002	1	-8.648334***	1	-8.682543***	I(1)
PIY	1	-4.250543***	1	-9.448700***	0	-18.82970***	0	-18.66406***	I(0)
Y	1	-2.027870	3	-1.743442	0	-6.492217***	0	-6.908311***	I(1)
Равнища					Първиразлики				Ред на интеграция
Константа			Константа и тренд		Константа		Константа и тренд		
Променлива	No. Лагове	PP	No. Лагове	PP	No. Лагове	PP	No. Лагове	PP	
MCY	0	-1.668915	0	-1.427567	5	-6.374408***	5	-6.377290***	I(1)
TVY	4	-4.292924***	4	-4.283222***	5	-13.49226***	5	-13.42256***	I(0)
FDIY	5	-3.524593**	5	-3.495676**	1	-14.53391***	2	-15.71937***	I(0)
PIY	3	-9.261444***	3	-9.243009***	5	-26.76186***	5	-26.60537***	I(0)
Y	5	-1.673635	5	-0.849707	5	-6.793891***	4	-7.097760***	I(1)

Бележка: При максимални лагове = 10; *** - представя статистическа значимост при 1% вероятност за грешка; ** - представя статистическа значимост при 5% вероятност за грешка; * - представя статистическа значимост при 10% вероятност за грешка.

Отчетената F-статистика за дългосрочните коефициенти и в двата модела преви-

¹⁰ За проверка на стабилността на коефициентите е използвана CUSUM спецификацията.

шава горната граница на Песаран при 5% вероятност за грешка и три обясняващи променливи (4,35)¹¹, което потвърждава хипотезата за наличие на коинтеграция между показателите. И в двете спецификации нетните входящи портфейлни инвестиции са статистически незначими.

Таблица 2

ARDL със зависима променлива ликвидността на пазара на акции

Дългосрочни взаимовръзки				Краткосрочна динамика		
Променлива	Коефици- ент	Стандартни грешки	Вероятност (p-value)	Коефици- ент	Стандарт- ни грешки	Вероят- ност
C	-3.997451	3.025767	0.1927	-0.181810	0.471646	0.7015
□ TVY(-1)	0.058299	0.161564	0.7198	0.058673	0.155876	0.7082
□ FDI(-1)	-0.052664	0.075641	0.4896	-0.049739	0.064075	0.4412
□ PIY(-1)	0.013812	0.154152	0.9290	0.048912	0.099365	0.6247
□ Y(-1)	0.001896	0.002851	0.5092	0.001883	0.002575	0.4680
ECM(-1)				-0.918384	0.208108	0.0001
TVY(-1)	-0.921316	0.217105	0.0001			
FDI(-1)	0.245227	0.086032	0.0064			
PIY(-1)	-0.027492	0.242368	0.9102			
Y(-1)	0.000272	0.000257	0.2940			
R-squared	0.414684			0.413369		
Serial Correlation LM Test (F- статистика)	0.423310			0.123969		
F-статистика (Уолдтест на дългосрочните/ краткосрочните коефициенти)	4,62			0.365940		

¹¹ Pesaran, M. H, Shin, Y., and Smith, R., "Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships", Journal of Applied Econometrics, 16, 2001, pp. 300.

Таблица 3

ARDL със зависима променлива нормата на пазарна капитализация

Дългосрочни взаимовръзки				Краткосрочна динамика		
Променлива	Коефициент	Стандартни грешки	Вероятност (p-value)	Коефициент	Стандартни грешки	Вероятност
C	-143.1939	25.02702	0.0000	0.313503	2.084128	0.8812
□ MCY(1)	1.100523	0.150007	0.0000	0.970223	0.159766	0.0000
□ MCY(2)	0.484799	0.140835	0.0014	0.353634	0.151567	0.0248
□ MCY(3)	0.512607	0.129010	0.0003	0.383569	0.138794	0.0086
□ MCY(4)	0.661115	0.107969	0.0000	0.618325	0.120292	0.0000
□ FDI(1)	-2.680568	0.555572	0.0000	-1.802006	0.522808	0.0013
□ FDI(2)	-2.604971	0.521572	0.0000	-2.073296	0.533422	0.0004
□ FDI(3)	-1.194642	0.418113	0.0070	-0.890704	0.445377	0.0523
□ FDI(4)	-0.586840	0.313332	0.0690	-0.517338	0.344564	0.1411
□ PIY(1)	-0.661828	0.831185	0.4310	1.277894	0.621582	0.0464
□ PIY(2)	-1.217067	0.609832	0.0534	-0.344552	0.612724	0.5770
□ Y(1)	-0.012123	0.011257	0.2885	-0.007349	0.012371	0.5558
□ Y(2)	-0.020569	0.010176	0.0505	-0.017016	0.011097	0.1331
ECM(-1)				-0.933351	0.168450	0.0000
MCY(-1)	-1.165504	0.166898	0.0000			
FDI(-1)	3.557867	0.551386	0.0000			
PIY(-1)	0.552593	0.916067	0.5500			
Y(-1)	0.015236	0.002492	0.0000			
R-squared	0.745949			0.653343		
Serial Correlation LM Test (F-статистика)	0.990803			1.739289		
F-статистика (Уолдтест на дългосрочните/ краткосрочните коефициенти)	13,06			6.196392****		

В модела, с тсуобяснявана променлива, дългосрочният мултипликационен ефект между нетните входящи ПЧИ и растежа е съответно 3,05 и 0,012, докато в спецификация с твуобяснявана променлива, мултипликаторът на ПЧИ е 0,266, а реалният БВП не е статистически значим фактор. Краткосрочна причинност бе идентифицирана единствено в посока от нетните входящи капитали към нормата на пазарна капитализация (Таблица 3).

Резултатите от проведеното иконометрично моделиране показват, че нетните входящи ПЧИ са имали значим и силен дългосрочен и краткосрочен ефект върху размера и ликвидността на пазара на акции у нас за последните 15 години. Имайки предвид липсата на значимост на реалния БВП в една от спецификациите и относително по-ниската стойност на коефициента в другата, може да се направи извода, че търговията с акции у нас се е характеризирала с известна откъснатост от реалния сектор. Хипотезата за доминирането на чисто спекулативния елемент на пазара на акции се подкрепя от резултатите от настоящото изследване, според които входящите капитали са се насочвали предимно към вторичния пазар. Въпреки това, посоченият извод не бива да се генерализира, с оглед на скритите (от текущото изследване) ефекти от ПЧИ върху растежа. При допускането за положително влияние, пазарът на акции може да бъде разглеждан като трансмисионен механизъм между ПЧИ и динамиката на съвкупното производство.

Използвана литература

- 1 Adams, S., "Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth in Sub Saharan Africa.", Journal of Policy Modeling, Vol. 31, 2009, pp. 939-949.
- 2 Fama, E. F., "Stock returns, real activity, inflation and money.", The American Economic Review, Vol. 71, 1981, pp. 545-65.
- 3 Greenwood, J., and Smith, B., "Financial markets in development and the development of financial markets. Journal of Economic Dynamics and Control", 21, 1996, pp. 145-181
- 4 Helpman, E. and Krugman, P., "Market Structure and Foreign Trade.", Cambridge: MIT Press, 1985.; Feder, G., "Exports and Economic Growth.", Journal of Development Economics, Vol. 12, 1982, pp. 59-73.

- 5 Levine, R. & Sara Z., "Stock Market Development and Long-Run Growth", The World Bank Economic Review, Vol. 10, No.2., 1996.
- 6 Pal, P., "Foreign Portfolio Investment, Stock Market and Economic Development: A Case Study of India", Annual Conference on Development and Change Mission: Promoting Development in a Globalized World, 2006, pp. 2-4.
- 7 Pesaran, M. H. & Shin, Y., "An autoregressive distributed lag modeling approach to co-integration analysis", University of Cambridge, England, 1999.
- 8 Pesaran, M. H, Shin, Y., and Smith, R., "Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships", Journal of Applied Econometrics, 16, 2001, pp. 300.
- 9 Sohail, N. and Hussain, Z., "Long Run and Short Run Relationship between Macroeconomic Variables and Stock Prices in Pakistan: The Case of Lahore Stock Exchange. Pakistan Economic and Social Review, Vol. 47 No.2, 2009, pp. 183-198.

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ВРЕМЕТО КАТО РЕЗУЛТАТ ОТ ГЛОБАЛНИТЕ ПРОМЕНИ В СЪВРЕМЕННИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Ас. д-р Олга Чорбаджийска

Югозападен университет „Неофит Рилски“ – Благоевград

Категорията „време“, една от най-важните величини, която определя и изгражда заобикалящия ни свят. Като базово понятие в науката, философията и културата времето, според дефиницията на Сергей Герджиков, е „израз на квалитет като спомен, актуални усещания и очаквания¹“. В този контекст, стратегическият анализ на възможностите за управление на времето в съвременните организации, е фактор и задължително условие за тяхното ефективно и ефикасно функциониране в глобализирания свят.

Теорията на Алберт Айнщайн промени революционно научното мислене за времето. Откритието, че минало и бъдеще сами по себе си не съществуват във Вселената, а има безброй минали и бъдещи времена за безбройните наблюдатели даде нова гледна точка, трансформирайки и съзнанието на човека.

Медийният теоретик Харолд Инис отбелязва, че „модерният разум е отричащият времето разум“². Така *относителността* се превърна в определящ признак на всяко едно събитие във времето. В тази научна парадигма на времето се оказва, че по-скоро процесите, които протичат в мозъка при възприемане на постъпващата информация от индивида и колективната памет са „создатели“ на миналото и бъдещето като категории.

Демократичните процеси, протичащи в постиндустриалното общество, според Алвин Тофлър, формират личности с нов социален живот. Сега човечеството, като цяло, е в момент на преход към

¹ Герджиков, Сергей. Светуване: Човешкият жизнен процес. София: Изток-Запад & Екстрем, 2010, с. 73-74.

² Innis, Harold. A Plea for Time // The Bias of Communication. Toronto: University of Toronto Press. 5.02.2008. Available from: <http://www.gutenberg.ca/ebooks/innis-plea/innis-plea-00-h.html>.

специфичен, качествен скок в „нов свят“³.

Стивън Хокинг е един от малкото учени, които не се притесняват да демонстрират, че теориите им не са застинали догми, а по същността си са непрекъснато търсене на истината. Британският изследовател прави забележителни открития в областта на теоретичната фундаментална физика, най-важните от които се отнасят за категорията „време“ – история на времето, раждане и начало на времето, стрелана времето. Важна хипотеза на Стивън Хокинг е съществуването на две измерения на времето – реално и имажинерно. Реалното време, според него, се движи отминалото към бъдещето, докато в имажинерното няма последователност – то е разположено в плоскостта на събитията, които се намират заедно между полюсите *миг-вечност* и прилича на вътрешното психологическо време на човека⁴.

Времето като основен и ограничен ресурс в съвременните организации.

Управление на времето като съставна част от управлението на една организация се утвърждава и развива като ключов фактор за нейния успех. Акцентът на науката в началото на XX век бе насочен към търсене на системи за икономическо и ефективно използване на материалните ресурси и капитали. По-късно управленската мисъл съзира, че правилното управление на времето е ресурс с решаващо значение за успеха на организацията. Нито една технология сама по себе си не може да бъде полезна, нито една структура не може да бъде изпълнена, без правилното управление на времето. Времето е възможност. Мъдрото му използване носи задоволство, а лошото само объркване. Един от най-изтъкнатите изследователи в областта на мениджмънта Питър Дракър, предупреждава: „Времето е най-скъпия капитал и ако човек не може да го управлява, не може да управлява и нищо друго“.

В началото на XXI век, „века на познанието“ според Алвин и Хайди Тофлър, времето се превръща в един от най-важните ресурси,

³ Тофлър, А., Третата вълна, ИК „Пейо К. Яворов“, С., 1991.

⁴ Хокинг, Ст., Кратка история на времето, С., 1994.

въпреки че не фигурира никъде в счетоводните документи на фирми и организации. Днес живеем с такова хипертемпо, че старата максима „времето е пари“ се нуждае от преразглеждане. Всеки интервал от време в настоящия момент струва повече пари, отколкото предшестващия го. Всичко това на свой ред променя личното ни отношение към *дълбинния* фактор време⁵. Ако анализираме езика, който използваме ще установим колко сме субективни. Ние казваме „Времето е пари“, „времето лети“, „Времето не чака никого“, „Няма достатъчно часове в един ден“. Това означава, че ние създаваме една фикция, която отнема отговорността за времето от нас самите и го премества във времето. В този смисъл използването на наложило то се в практиката понятие „мениджмънт на времето“ е неточно.

Алекс Маккинзи, водещ консултант по мениджмънт отбелязва: „Не става дума за управление на часовника, а за управление на нашата личност по отношение на часовника“. Който веднъж разбрал това, би могъл да разбере, защо мениджмънта на времето ни противопоставя една видимо преодолима поредица от проблеми.

За ръководителите, от всички нива на управленската йерархия липсата на време е един от главните причинители на стрес. Изобилието на задачи, натискът на сроковете, товарът на отговорността подсилват страха да се реагира само на принудата на момента, да се робува на създадената треска и да не може да се мисли за наистина важните задачи. Резултатът от всичко това е наистина ефективност, наистина производителност и отклонение от наистина най-важните задачи.

Основни процеси в мениджмънта на времето.

Ефективното управление на времето зависи от това доколко можем да контролираме работата, вместо работата да контролира нас. Неизбежно някои фактори, които оказват влияние върху нашето време, са извън възможностите ни за контрол. Но има фактори, които можем да контролираме – и това е от съществено значение.

Управлението на времето изисква непрекъсната самооценка, дисциплина и самоусъвършенстване.

⁵ Тофлър, Ал., Х. Тофлър, Революционното богатство, С., 2007 г.

Основните процеси в мениджмънта на времето са: анализ на използването на времето; идентифициране на основните „прахосници“ на времето; определяне на приоритетите; планиране използването на времето и изготвяне на ежедневен план-график; контрол на управлението⁶.

Анализ на използването на времето.

Като първа стъпка в мениджмънта на времето следва да се установи къде отива времето. В научните публикации се предлагат различни подходи и методи: „одит на времето“, „оценка на текущата работна практика“, „ревизия на времето“, „диагностика на времето“ и др⁷.

Независимо каква терминология ще се възприеме, доказано добър начин, за да се установи къде се губи време е да се води дневник на времето. В дневника просто следва да се записва всичко, което е извършено през деня⁸.

Воденето на дневник за времето изисква *честноститочност*. Някои специалисти препоръчват да се разделят работните задължения по категории: *стратегически* и *тактически*. Следва да се идентифицират няколко основни категории в зависимост от длъжностната характеристика, но не повече от шест. Примерно: развитие и усъвършенстване, управление на хора, основни ежедневни задължения, административни. По този начин, според тях можете да установите какъв процент от времето Ви посвещавате на всяка категория дейност и какви корекции следва да направите.

След като е воден дневника, трябва да се анализират данните, за да бъде установено как е изразходвано времето⁹.

Анализът ще Ви помогне да откриете къде си пилеете времето и кой Ви помага за това, ще идентифицирате Вашите „прахосници“, „крадци“ на времето. Ще разберете дали са „вътрешни“ (Вие) или

⁶ Рибарска,Е., В. Василев, Публичен мениджмънт, БОН, Б. 2009.

⁷ Рибарска,Е., В. Василев, Публичен мениджмънт, БОН, Б. 2009.

⁸ Пак там стр.172-173.

⁹ Пак там стр. 174.

„външни” (Други)¹⁰.

Алек Маккинзи е направил списък на главните пражосници на време, които е наблюдавал между мениджърите, ето най-характерните от тях: лошо, неадекватно планиране или липса на планиране; липса на делегиране; объркване, паника и стрес, като резултат от опита да се извърши много повече; непрекъснато телефонни позвънявания или отговори; неспособност или нежелание да се каже НЕ; продължителни съвещания с малка полза или безполезна; непрекъснато отлагане на приоритетите поради предизвикани кризи; липса на организация; лоши комуникации; неясни контури на властта и отговорността; нерешителност от Ваша страна; желание да осъществите социални контакти в службата или неспособност да спрете другите да сторят това; нямате стандарти за работите и дейностите; хартия, хартия и повече хартия¹¹.

Към този списък следва да се добавят и още някои, станали особено актуални причини за загуба на време: свръхкомуникацията като резултат от новите технологии; сърфиране из мрежата и постоянно проверяване на електронната поща; лошо боравене с e-mail-и; вечно задръстена входяща поща. Имайки предвид тези характерни причини Вие ще можете да определите кои от тях са Вашите „празосници” на време и да се опитате да ги елиминирате или поне редуцирате¹².

Например, при така наречената *политика на отворената врата* – по всяко време при Вас се втурва И. И. без предварителна уговорка и Вие го посрещате с „добре дошъл”, с което подсилвате един лош навик. По-добра стратегия е да отделяте време всеки ден, в което ще бъдете на разположение на другите и да ги информирате за това.

Проблеми с планирането – ръководителите често не успяват да планират поради времето, което се изисква или поради убеждението ни, че това просто няма смисъл. Разбира се, че не живеем в перфек-

¹⁰ Стайков, З., Изследвания на бюджета на времето, БАН, С., 1989.

¹¹ Управлявайте времето си. Как да бъдем ефективни, Harvard Business School Press, Локус, С. 2005.

¹² Управление на времето. Джобен наставник, Мениджър, С., 2007 г.

тен свят и планирането и организирането на времето наистина изисква доста усилия. Не бива да се забравя, че планирането няма заместител и чрез планиране се спестява време и се постигат по-добри резултати.

Телефонът – навсякъде по света телефонът е един сериозен прахосник на времето. Той е „вътрешен” и „външен” прахосник на време. Нашето време се прахосва от прекъсванията при позвъняване на телефона, но и ние прекъсваме себе си по време на дадена дейност, за да позвъним някому.

Електронна поща – лекотата на разпращане на документи по електронната поща създаде култура на свръхкомуникация при пращане на големи групи от хора, много от които не трябва да ги получават. Това губи време. Ако превърнете в своя политика да проверявате електронната си поща в определено време (не повече от три пъти), ще възпрепятствате постоянното прекъсване на работата и смяната на приоритетите.

Съвещания – ако главният прахосник на време за Вас се отнася до продължителните съвещания, то има няколко процедури, които може да възприемете, за да намалите тази загуба на време:

Първо, в края на работния ден си задавайте следните три въпроса: Взех ли участие в съвещание, което не беше обезателно необходимо?, Бях ли поканен на съвещание, в което моето участие не беше обезателно необходимо?, Удължих ли съвещанието с вземане на думата, което не беше обезателно необходимо?

Второ, може да изпратите някой друг на Вашето място, ако е възможно.

Трето, може да не присъствате през цялото време на съвещанието, а само при обсъждането на тези точки от дневния ред, които се отнасят до Вашата дейност¹³.

Вземане на решение – ако отлагането на решение е прахосник на време, ще го разберете по резултата. Колкото по-дълго Вие отлагате вземането на решение, толкова по-вероятно е да не го вземете. Отлагането на решението води до това някой над Вас да го вземе. За

¹³ Радев, Н., Джендър различия и социална работа, сб. „Социална работа с деца и семейства“, Горекс Прес, С., 2005.

нешастие това не означава по-добро решение. Този, който е взел решението не участва в реализацията му, и по-малко вероятно е да вземе най-доброто решение. Друг проблем на отлагането е, че колкото по-дълго изчаквате да вземете и да изпълните решението, толкова повече време се жертва. Доброто вземане на решения е умения с прости правила, но такова, което изисква строга *самодисциплина*.

Планиране на времето.

Планирането не е просто създаване на списък от задачи, но голяма част от ръководителите правят само това, като всеки има предпочитание към собствена, по-проста система. Проблемът е, че самият списък обикновено става необозрим. От тук първата стъпка в планирането е да се концентрирате върху основните категории дейности.

Ако сте водили дневник и сте анализирали използването на Вашето време Вие сте получили и общата представа как го използвате¹⁴.

Определяне на приоритетите.

Ясните цели, заедно с ясните характеристики на работата са рационална основа за определяне на приоритетите. Важен аспект при определяне на приоритетите е спешността на задачите. Колкото по-дълго се оставят задачите, толкова по-вероятно е да се наложи те да се изпълняват в кризисна ситуация (сега!) и по-вероятно от Вас, отколкото от някой друг. Вашето отлагане, или това, че сте позволили някой друг да го отложи, ще увеличи напрежението между Вас. Приоритетите се променят поради непредвидени обстоятелства.

Ежедневен план-график.

Ползите от ежедневния график са: кара Ви да обмисляте ежедневните си задачи и да определяте времето за всяка от тях; предоставя рамка, в която може да зададете очакванията и границите; подобрява способността Ви да преценявате необходимото

¹⁴ Радев, Н., Бюджетът на времето. София, УИ „Стопанство“, С., 2007.

време.

Новата реалност променя класическите представи за време, труд, общуване и управление, които са в обмен между личността и динамичната външна среда. Анализът на феномена „време“ и неговите различни измерения ни позволява да направим извода, че в социалния живот времето, от една страна, представлява матрица за измерение на събитията, процесите и тяхната координация, а, от друга страна, самите събития, сътворени от човека.

ДЕБАТЪТ ЗА МИНИМАЛНАТА РАБОТНА ЗАПЛАТА

Ас. докт. Цвета Бориславова
Икономически университет – Варна

Темата за минималната работна заплата (МРЗ) е една от най-обсъжданите в икономическите и политическите среди. Дебатът относно прилагането на национална МРЗ, добил широка популярност през последните години, откроява ефектите върху трудовия пазар от въвеждането и ръста на законоустановеното минимално трудово възнаграждение. Целта на настоящия доклад е да представи и анализира основните аргументи за и против съществуването на минимална работна заплата и да открие ефектите от нейното нарастване.

По своята същност МРЗ представлява най-ниското трудово възнаграждение за положен труд, определено с нормативен акт, закон, индивидуален или колективен трудов договор. Тя е минималната цена, по която се търгува стоката труд и е един от инструментите на държавата за оказване на влияние върху пазара на труда. Традиционно опонентите на МРЗ подчертават нейните негативни ефекти върху размера на заетостта и безработицата, а защитниците и от своя страна акцентират върху нейните защитни функции спрямо най-ниско квалифицираните участници на пазара на труда.

Исторически, първите закони, регулиращи минималната работна заплата са прокарани в края на 19 в (1894г.) в Нова Зеландия, а няколко години по-късно и в Австралия, като целта е защита на най-бедните.¹ Постепенно този изкуствен регулатор на пазара се възприема от над 90% от държавите в света. В повечето страни от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) съществува някаква форма на минимална заплата.² В други - като Швеция и Швейцария, минималното възнаграждение се определя с колективни договори всяка година.

¹ Edlin,Bob. Waging war over wages. Management 2006

² Autiero,G. Labor market coordination systems and unemployment performance in some OECD countries. The journal of Socio-Economics, 37(5), 2008

Във Великобритания за пръв път МРЗ се представя през април 1999г. за работници над 22г., но общинските регулации върху МРЗ в някои градове на страната датират от 1524г.³ Много по-късно през 1909 година са създадени търговски обединения, които определят минимални възнаграждения, там където колективното договаряне не е добре установено. През 1945г. те се превръщат в „съвети по заплатите“, които в последствие са отменени през 1993г. Първият опит за установяване на МРЗ в САЩ е направен през 1933г., когато е определена ставката от 0,25 \$ на час като част от Националната програма за възстановяване (National Recovery Act). Тя е отменена от съда през 1935г. и е възстановена отново през 1938г. В средата на 90-те години на 20в. всеки щат получава възможността да установи МРЗ над федералното ниво.⁴

Към април 2015г. 22 от 28-те страни членки на ЕС имат национално въведена МРЗ. Изключения правят Австрия, Дания, Италия, Кипър, Финландия, Швеция.⁵ Това са страните от ЕС, които разполагат с най-ефективните социални модели, а публичните разходи са във висок процент от БВП (с изключение на Кипър и Италия).

За пръв път МРЗ в България се въвежда на 01.10.1966г.⁶ В българското законодателство се е наложило понятието минимална месечна работна заплата. Тя се налага от Кодекса на труда, а размерът ѝ се определя и актуализира периодично от Министерски съвет.

За да се открият ефектите от наличието на законоустановена МРЗ в настоящия доклад ще бъдат разгледани основните аргументи за и против съществуването на МРЗ.

През годините много икономисти спорят дали ръстът на заплатите може да доведе до цялостен икономически растеж. Икономистът Сидни Уеб пръв описва този феномен, т.нар. Webb effect.⁷ Него-

³ Waltman, Jerold. Minimum wage policy in Great Britain and United States, Algora 2008

⁴ Waltman, Jerold. Minimum wage policy in Great Britain and United States, Algora 2008

⁵ Евростат, <http://ec.europa.eu/eurostat>

⁶ Национален Статистически Институт. <http://www.nsi.bg/bg>

⁷ Webb, Sidney. The economic Theory of a legal minimum wage. Journal of political economy 20(10), 1912

вите твърдения са подкрепени от Едуард Нел, който счита, че това е възможно чрез елиминиране на нископродуктивните фирми и повишаване на продуктивността на оцелелите такива.⁸ Нел счита, че МРЗ трябва да се увеличава в реални размери на всеки няколко години, за да подтикне фирмите към внедряване на увеличаващи продуктивността технологии. Според него загубените работни места от неизбежно банкрутиралите нископродуктивни фирми ще бъдат компенсирани от високоефективни фирми, които ще завземат появилите се пазарни ниши. Това ще доведе до цялостно увеличаване на продуктивността на труда. Уеб и Нел смятат, че разходите за МРЗ не са по-различни от другите задължителни законоустановени разходи, които прави една фирма - за безопасни условия на труд, за хигиена и др. От друга страна повишаването на МРЗ ще доведе до ръст на покупателната сила на хората с ниски доходи, а като резултат ще се повиши цялостното потребление. Оттук ще нарастне общото търсене на стоки, сделките и приходите за бизнеса, а това от своя страна ще доведе до повече инвестиции. Така ще се осигури по-висока продуктивност, повече работни места и последващ икономически растеж.

Трябва да се има предвид и фактът, че т.нар. „работещи бедни“ разходват по-голям дял от своите доходи, като техните разходи са насочени предимно към местния пазар (храна, наеми, услуги и др.), отколкото разходи насочени навън (почивки извън страната, борсови сделки и др), а това води до създаването на повече работни места в местната икономика.⁹ Икономистът Джей Мазур обобщава това в едно изречение: „Пазарната икономика се нуждае от пазар!“¹⁰

Съществуването на МРЗ се възприема като средство за защита на най-нискодоходните и нискоквалифицираните слоеве на обществото. Защитната роля на МРЗ е свързана с ограничаване на възможностите за експлоатация на работниците, увеличаване на покупателната способност на заетите, привеждане на трудовото възнагражде-

⁸ Nell,Edward. Prosperity and public spending: transformational growth and the role of government. Boston:Unwin Hyman, 1988

⁹ Prasch,Robert. Toward a General theory of market exchange. Journal of economic issues 29(3), 1995

¹⁰ Mazur,Jay. The minimum wage revisited. Challenge, 1995

ние на най-ниско платените в съответствие с поскъпването на стоките. Защитната функция на МРЗ се отнася до ограничен кръг от работници – това са тези, които не са защитени от колективни трудови договори и имат ниски възнаграждения спрямо средните за страната – младежи, които за първи път постъпват на работа, нискоквалифицирани и нискообразовани работници, работници в предпенсионна възраст и пенсионерите, които остават на пазара на труда. Използването на МРЗ като защитно средство трябва да отговаря на възможностите на работодателите да осигурят нейното заплащане.

МРЗ трябва да осигури справедливо заплащане на труда. В процеса на договаряне на цената на стоката „труд“ на пазара на труда е важно да бъдат изравнени позициите и на двете страни, участващи в сделката. Когато нуждите на всяка от страните са удовлетворени, те могат свободно да преговарят. Когато нуждите на работника не са задоволени и на всяка цена е принуден да си намери работа, той е склонен да приеме по-ниско и неудовлетворяващо го заплащане при по-неизгодни условия. От тази гледна точка, законово установената МРЗ му дава сигурността, че ще успее да покрие поне основните си нужди. Това изравнява позициите работодател-работник като защитава работника.

МРЗ е и средство на държавата за постигане на икономическа стабилност чрез провежданата от нея макроикономическа политика. Поради ограничените възможности на страните членки на ЕС за провеждане на монетарна и фискална политика, МРЗ придобива все по-голяма роля като инструмент на държавата за намеса в пазара на труда, а от там и в икономиката като цяло.

През 1914г. Хенри Форд сам въвежда минимална заплата за своите работници, увеличавайки средната такава за автомобилния бранш повече от двойно. Форд вярва, че увеличаването на заплатите създава все по-разширяващ се кръг на купуване, което пък увеличава благосъстоянието на всички, а добрите заплати създават пощастливи потребители, които допринасят за националната икономика.¹¹

Един от първите примери за негативните последици от мини-

¹¹ Krugman, Paul. The rich, the right, the Facts. The American prospect No.11, 1992

малната заплата се наблюдава в Австралия, където през 1921г. се определя минимална заплата за неквалифицирани работници.¹² Определението за минимална заплата тогава е на база на разбирането, какъв е минимумът, от който се нуждаят този тип работници, за да преживеят, а не колко могат да платят работодателите. Работници, чиято производителност е по-ниска от определената заплата, успяват да си намерят работа единствено в сектори, които остават незасегнати от регулациите или с работодатели, които нарушават тези закони. Въпреки регулациите безработицата за неквалифицираните работници си остава проблем.

Изхождайки от модела на търсенето и предлагането на труд, е възможно МРЗ да бъде или над точката на равновесие или под нея. В първия случай по-малко работодатели ще бъдат в състояние да предложат заплата на равнището на МРЗ, тъй като то е твърде високо и това ще създаде безработица. При втория случай наличието на безработица се обуславя от факта, че нивото на заплащането е твърде ниско и не отговаря на нуждите и очакванията на работниците. Изследване на Майкъл Хикс установява, че посредством поставянето на минимален праг на определени заплати, се създава опасност тези работници, чиято производителност на труда е по-ниска от този праг, да не бъдат взети въобще на работа.¹³

Ако законът наложи плащането на по-висока заплата в дадена индустрия, то тогава този сектор може да постави по-високи цени на своите продукти. През 2012г. икономистът Марк Уилсън провежда емпирично изследване, което показва, че по този начин тежестта от по-високите заплати се прехвърля върху потребителите. По-висока цена може да пренасочи потребителите към друг конкурентен продукт, към внос, да го накара да преосмисли своите предпочитания или да купува по-малко от този продукт.¹⁴ Така някои работодатели може да се облагодетелстват за сметка на други, които ще

¹² Hancock, Keith. Australian wage policy: infancy and adolescence. University of Adelaide press, 2013

¹³ Hicks, Michael J. Who lost jobs when the minimum wage rose. CBER Business brief, 2010

¹⁴ Wilson, Mark. The negative effects of minimum wage laws. Policy analysis No. 701, 2012

бъдат изхвърлени от пазара чрез непазарни механизми, което ще доведе до фалити и отново до безработица.

В условията на пазарна икономика се предполага, че цената на труда се определя от търсенето и предлагането, а МРЗ се явява пречка пред свободното договаряне и нейното премахване би направило по-гъвкав пазара на труда. Въвеждането и нарастването на МРЗ поражда и скрити разходи. Работодателите могат да контролират начина, по който компенсират своите служители и своите общи разходи за труд, ограничавайки част от социалните придобивки. Облагите като храна, униформи, платени отпуски, обучения, преференциални наеми, могат да бъдат оръжия. Друга мярка от страна на работодателите е да се премине от ниско платена работа на пълен работен ден с допълнителни придобивки към високо платена работа на почасова заетост и без тези стимули. Работодателите могат да реагират на повишените разходи за труд като намалят заетостта, преместят производството в друга страна, заместят хората с машини или закрийт сектори на производство, които са свързани с висока интензивност на труда.¹⁵ Повишаването на МРЗ ще допринесе за увеличаване на сивата икономика, тъй като част от работниците и работодателите ще предпочетат да продължат своите взаимоотношения при заплата по-ниска от минималната.

Обобщение на възможните положителни и отрицателни ефекти на МРЗ е представено в Таблица 1.

Таблица 1

Положителни и отрицателни ефекти на МРЗ

	Положителни ефекти	Отрицателни ефекти
1.	Прилагането на МРЗ се явява защита за най-нископлатените и нискоквалифицираните работници.	Минималните заплати правят нискоквалифицираните работници по-скъпи в сравнение с всички други фактори на производство.
2.	Увеличаването на размера на МРЗ влияе положително на покупателната сила и стимулира общото търсене.	Увеличава цената на стоките и услугите, тъй като работодателите включват по-високите нива на заплащане в цената на стоките и

¹⁵ Prasch, Robert. In defence of minimum wage. Journal of economic issues No.2, 1996

		услугите, а това води и до намаляване на покупателната сила на работниците.
3.	Поставянето на минимално заплащане на труда предотвратява експлоатацията на нископлатените работници.	Увеличава безработицата в резултат от повишените разходи за труд на работодателите.
4.	Стимулира внедряването на нови високоефективни технологии.	Увеличаването на МРЗ може да се отрази дестимулиращо на тези работници, чиято работна заплата е с размер малко над този на МРЗ, тъй като оценката за труда им ще изглежда за тях по-ниска.

Представеният преглед показва наличието на аргументи за и против МРЗ, като се вижда, че не може едностранно да се съди за ефектите, които поражда прилагането ѝ. Нейното съществуване и нарастване имат двояк характер, а положителните и отрицателните и страни са неразривно свързани. На теоретично ниво е трудно да се даде приоритет на едната или другата позиция. Поради тази причина е необходими сериозно емпирично изследване, което да установи крайният резултативен ефект.

ЕФЕКТИВНОСТ НА ТРУДОВИЯ ПАЗАР НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ЕС

Докт. Стефан Райчев
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски”

Въведение

Ефективността на пазара на труда е основно условие за ефективното функциониране на цялата икономическа система. Световната криза от 2008 г. доведе до криза в икономиките на почти всички държави включително и в държавите членки на ЕС. Породените проблеми свързани с диспропорциите на пазара на труда, предизвикаха нуждата от засилване ролята на държавата в регулирането и смекчаването на последиците от кризата. В България, както и в другите страни членки на ЕС е от важно значение провежданите политики на пазара на труда да бъдат ефективни и да не водят до прехосване на обществени ресурси и намаляване на общественото благосъстояние. Важно условие за постигане на тази ефективност е правилната оценка на състоянието на пазара на труда в България. В настоящата статия това се постига посредством изследване на определени показатели създаващи възможност за извеждане на проблемните области в сравнение с другите страни членки на ЕС. По този начин настоящата статия си поставя за задача да изследва ефективността на пазара на труда в България посредством метода на сравнение и анализ, сравнявайки го с пазарите на труда на другите страни членки на ЕС използвайки определени индикатори. Така се поставя основата за едно по задълбочено изследване на проблемните области на пазара на труда в България за да може да се подобри ефективността на държавната намеса. Повишавайки по този начин ефективността на пазара на труда ще се създадат условия за повишаване ефективността на националната икономика на България, което е от особена важност в условията на криза.

Теория и методология

*„Ефикасността и гъвкавостта на пазара на труда са ключови за използването на индивидите по най-ефективния начин в икономиката, осигурявайки ги с необходимите стимули да дават най-доброто от себе си на работните места”*¹. Световният икономически форум в Давос разглежда ефективността на пазара на труда като ключов фактор за ефективно задвижване на националната икономика. Ефективността на пазара на труда в настоящата статия ще се анализира посредством методологията използвана от него за изследване ефективността на пазара на труда. Тази методология се базира на ранкиране и сравнение на определени индикатори и техните стойности. Ефикасността на пазара на труда се измерва посредством две групи под индикатори: гъвкавост на пазара на труда и ефективно използване на талантите. Всяка от тези групи се състои от пет под индикатора които дават общата стойност на груповия индикатор. Всеки от двата основни индикатора участват поравно с по 50% в образуването на общият индикатор – ефикасност на пазара на труда. Групите индикатори и техните под индикатори са както следва:

Ефективност на пазара на труда

1. Гъвкавост (flexibility)

- Сътрудничество в трудовите взаимоотношения с работодателя (cooperation labor-employer relations);
- Гъвкавост при определяне на заплащането (flexibility of wage determination);
- Практики на наемане и освобождаване (hiring and firing practices);
- Разходи за принудително освобождаване на служители (redundancy cost);
- Данъчен ефект върху стимулирането за труд (effect of taxation on incentives to work);

¹ Schwab, Klaus. *The global competitiveness report 2013-2014*. Cologny/Geneva: World Economic Forum, 2013.

2. Ефективно използване на таланта (efficient use of talent)
 - Заплащане и производителност (pay and productivity);
 - Доверие в професионалния мениджмънт (reliance on professional management);
 - Държавен капацитет да задържи талант (country capacity to retain talent);
 - Държавен капацитет за привличане на талант (country capacity to attract talent);
 - Участие на жени в работната сила (female participation in labor force);

Оценката на пазара на труда в България ще бъде оценено посредством метода на сравнение с резултатите на останалите страни членки на ЕС. Поради тази причина ще бъдат използвани коефициенти за минимална, максимална и средна стойност за страните членки на ЕС. Ще бъдат анализирани всички 28 държави членки на ЕС чрез данните за 2013 – 2014 г. На база сравнението на тези стойности ще се изведат силните и слабите страни на пазара на труда в България за този период.

Изследване

Данните за ефективността на пазара на труда на страните членки на ЕС са показани на Таблица 1. Представените данни за период 2013 – 2014 включват както общите коефициенти, така и десетте помощни индикатори. Изчислените максимални и минимални стойности са изчислени на база сравнение между стойностите на страните членки на ЕС и не трябва да се бъркат с ранкирането за ефективност на труда прилагано в изследването на Световния форум в Давос получено посредством сравнение между всички страни по света.

Таблица 1

Индикатори за ефективност на пазара на труда в периода 2013 - 2014 за държавите членки на ЕС

	Сътрудничество	Гъвкавост в заплащането	Практики при наемане	Разходи при осъществяване	Данъчен ефект	Заплащане и продуктивност	Доверие в управлен.	Капацитет за задържане	Капацитет за привличане	Полово съотношение	Ефективност
Австрия	5,5	2,4	3,3	2,0	3,2	3,9	5,4	4,5	4,2	0,86	4,56
Белгия	4,2	3,8	2,9	7,2	2,3	3,7	5,5	4,4	3,8	0,84	4,34
България	4,1	5,3	4,0	7,5	3,3	4,2	3,7	1,9	1,9	0,88	4,36
Хърватия	3,5	5,3	3,0	15,1	2,3	3,8	3,8	2,3	1,9	0,84	3,94
Кипър	4,7	4,3	4,0	5,7	4,2	3,9	3,6	4,2	3,4	0,85	4,62
Чехия	4,2	5,2	3,3	20,2	2,7	4,6	4,4	2,8	3,2	0,78	4,20
Дания	5,8	4,8	5,0	0,0	2,8	4,1	6,0	4,0	3,8	0,92	5,03
Естония	4,9	6,0	4,6	12,9	4,3	4,9	5,2	3,0	3,0	0,92	5,03
Финландия	5,2	2,8	3,7	10,1	3,8	4,1	6,3	5,8	3,5	0,95	4,85
Франция	3,4	5,1	2,5	11,8	2,8	3,8	4,8	3,6	3,9	0,88	4,31
Германия	5,2	3,3	3,3	21,6	3,7	4,3	5,5	5,1	4,7	0,86	4,57
Гърция	3,7	3,9	3,5	15,9	2,5	3,2	3,8	3,1	2,3	0,73	3,77
Унгария	4,2	4,9	4,1	13,4	2,7	3,8	3,6	2,6	2,6	0,83	4,18
Ирландия	5,4	4,6	4,2	6,8	3,5	4,3	5,7	4,1	5,0	0,80	4,93
Италия	3,4	3,1	2,6	7,2	2,0	2,8	3,5	2,7	2,4	0,69	3,48
Латвия	4,5	5,8	4,2	9,7	3,1	4,6	4,7	3,0	2,7	0,93	4,76
Литва	4,3	5,9	3,1	24,6	3,0	4,7	4,6	2,5	2,1	0,95	4,31
Люксембург	5,1	4,7	3,3	21,7	5,2	4,2	5,6	5,1	5,4	0,79	4,83
Малта	5,0	5,3	3,9	7,3	4,0	4,3	3,9	4,2	4,7	0,55	4,56
Холандия	5,7	3,7	3,2	8,7	3,8	3,8	6,1	4,8	4,7	0,87	4,84
Полша	4,1	5,4	3,4	18,8	3,3	4,2	4,1	2,7	2,4	0,81	4,20
Португалия	4,1	4,6	3,2	33,9	2,4	3,4	4,2	2,8	3,2	0,89	3,79
Румъния	3,3	5,1	3,9	4,0	2,1	3,7	3,3	2,1	2,2	0,78	3,96
Словакия	4,0	5,1	3,2	11,6	2,7	4,6	4,2	2,4	2,5	0,81	4,24
Словения	3,8	4,2	2,4	11,4	2,7	3,5	3,9	2,9	2,5	0,89	4,00
Испания	4,0	4,0	3,3	17,4	3,0	3,1	4,5	2,9	2,9	0,82	3,93
Швеция	5,7	3,5	3,3	14,4	4,4	3,9	6,1	5,1	4,4	0,93	4,88
Великобритания	5,0	5,8	4,5	8,4	4,0	4,8	5,9	5,0	5,8	0,85	5,35
Европейски Съюз	4,5	4,6	3,5	12,5	3,2	4,0	4,7	3,6	3,4	0,8	4,4
Мин. стойност	3,3	2,4	2,4	0,0	2,0	2,8	3,3	1,9	1,9	0,6	3,5
Макс. стойност	5,8	6,0	5,0	33,9	5,2	4,9	6,3	5,8	5,8	1,0	5,4

Тъй като за ефективността на пазара на труда са важни както гъвкавостта му, така и ефективното използване на таланта на индивидите пазара на труда ще бъде анализиран двете групи поотделно. Изследвайки гъвкавостта на пазара на труда в България използвайки петте под индикатора се забелязва следното. В четири от тях, пазарът на труда в България показва стойности над средните за ЕС – гъвкавост на заплащането; практики при наемане и освобождаване, разходи за освобождаване и ефект на данъците върху стимулите за работа. Като по показател гъвкавост на заплащането, България се нарежда на 6 – то място в ЕС. Единствените показатели от тази група по които пазарът на труда в България показва стойности под средните за ЕС е сътрудничество с работодателите. Това сравнение дава възможност да се заключи, че по посочените индикатори, пазарът на труда в България е по-гъвкав в сравнение с пазарите на труда в останалите страни членки на ЕС.

Втората група индикатори, които представят ефективното използване на таланта на индивидите представят една по – различна картина. По два от индикаторите – „заплащане и производителност” и „участие на жените в работната сила”, пазарът на труда в България има стойности над средните за ЕС. Като стойностите го поставят в първите 10 от всичките 28 страни членки на ЕС. По другите три от индикаторите – „доверие в мениджмънта”; „капацитет за запазване на таланти” и „капацитет за привличане на таланти”, пазарът на труда в България показва стойности под средните за ЕС. Разглеждайки всички стойности се забелязва, че докато по индикаторите в които България е над средните за ЕС не се забелязва коренно разграничение от тях, то при индикаторите, в които България е под средните стойности за ЕС е точно обратното. Стойността на индикатора „доверие в мениджмънта” поставя България сред последните пет държави от ЕС. Особено негативни са стойностите по индикатори „капацитет за привличане на таланти” и „капацитет за запазване на таланти”, които поставят България на последно място от всички страни членки на ЕС. Това показва, че по група индикатори „използване на таланти”, пазарът на труда е най-неефективен в областта запазване и атрактивност към талантите. И не само това.

Освен че по тези два под индикатора България заема последно място от страните членки на ЕС, по внимателното наблюдение показва още по тревожна картина. Стойностите на тези два индикатора поставят България на 142-ро и 144 място спрямо всички 148 изследвани страни. Това поставя България след почти всички страни от третия свят по тези два под индикатора. Без да се абсолютизират резултатите и стойностите на индикаторите и самата методика, те показват един голям проблем пред пазара на труда в България, а именно отношението към „талантите”, като среда насърчаваща и развиваща човешкият капитал на индивидите.

Общият индикатор за ефективност на пазара на труда, калкулиран на базата на десетте под индикатора, дава оценка посредством ранговата система за всеки от пазарите на труд на страните членки на ЕС като сума от гъвкавост и ефективност в използването на талантите. По общият индикатор за ефективност на пазара на труда, стойността за България е малко под средната стойност за ЕС. Или с други думи, може да се каже, че ефективността на трудовият пазар на България като съотношение на оптималност при съотнасяне на входни и изходни ресурси е около средната за ЕС. По стойност на индикатора за ефективност, пазарът на труда в България изпреварва пазарите на труда в страни като Франция, Белгия, Полша, Унгария, Испания, Италия и Португалия. Световната криза оказва силно негативно въздействие върху страните членки на ЕС и върху техните икономики и пазари. Сравнявайки ефективността на пазара на труда в България спрямо страни тежко засегнати от кризата като Гърция и Испания, се вижда, че разликата е отчетлива и значима. Това води до заключението че въпреки кризата пазарът на труда в България като цяло запазва своето ниво на ефикасност. Но тъй като изследването на ефикасността на труда като диагноза за правилно функциониране е важно изключително от гледна точка на държавното регулиране на пазара на труда, трябва да се обърне внимание на силните и слабите страни довели до този краен резултат. Обобщавайки сравненията на стойностите по под индикатори може да се каже, че силните страни на пазара на труда в България са най-вече свързаните с гъвкавостта на пазара и по точно гъвкавостта

на заплащането и практиките по наемане и назначаване на персонал. От друга страна основните слабости са свързани с отношението към мениджмънта и особено с капацитета по привличане и запазване на таланти като средство за повишаване продуктивността на работната сила.

Заключение

Анализираните данни представят оценка на пазара на труда в България спрямо пазара на труда на другите страни членки на ЕС по признак ефикасност. Сравнително добрите резултати показват, че пазарът на труда в България функционира добре независимо от ефектите на световната криза, поставяйки го до средните стойности за ЕС. Подобряването на ефикасността на пазара на труда в България е цел на икономическата и социалната политика. Затова е важно разработването на ефективни публични политики за интервениране на пазара на труда за подобрене гъвкавостта и ефективното използване на работната сила. От особена важност са разработването на публични механизми за създаване на среда, която да стимулира талантите като ги задържа и привлича с цел повишаване качественият аспект на човешките ресурси.

Библиография:

- Schwab, Klaus. *The global competitiveness report 2013-2014*. Cologny/Geneva: World Economic Forum, 2013. Print.
- Aleksynska, Mariya, and Sandrine Cazes. *Comparing indicators of labour market regulations across databases: a post scriptum to the employing workers debate*. ILO, Conditions of Work and Employment Branch, 2014.
- Сотирова, М. 2006 *Икономика на труда*, УИ "Паисий Хилендарски", Пловдив,
- Франц, В.(1996), Пазарът на труда, изд. Форум 2000, София
- *Labour market policy statistics: methodology 2013*. Luxembourg: Publications Office, 2013. Print

ВЛИЯНИЕ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ТЕКУЩАТА СМЕТКА НА ПЛАТЕЖНИЯ БАЛАНС В БЪЛГАРИЯ

Докт. Свилена Михайлова

Икономически университет - Варна

В икономическата теория и практика от последните няколко десетилетия вносът на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) се утвърждава като двигател на растежа поради техния потенциал да оказват различни преки и косвени положителни ефекти в приемащите страни. Подобни аргументи са в основата и на предприетите след 1990 г. в България политики за отваряне на страната за чужди инвеститори. Някои аспекти на влиянието на ПЧИ върху националната икономика обаче все още остават недостатъчно добре изследвани. Подобен е въпросът за влиянието на ПЧИ върху текущата сметка на платежния баланс на страната и именно неговото изясняване е цел на настоящия доклад. В тази връзка, първо са изведени теоретично каналите на това влияние, а след това на база на данни за периода 2000 – 2013 г., е потърсена връзка между динамиката на отделните компоненти на текущата сметка от една страна и вноса на ПЧИ от друга, като е отчетено и значението на секторната принадлежност на последните.

1. Канали на влияние на ПЧИ върху текущата сметка

В литературата са изведени три основни трансмисионни механизма, по които ПЧИ оказват влияние върху текущата сметка на платежния баланс. Това са износът, вносът и доходът от ПЧИ, като ефектът на всеки един от тях може да бъде както положителен, така и отрицателен. ПЧИ могат да стимулират износа чрез разширяване на местната капиталова база, трансфер на технологии и нови продукти за износ и улесняване на достъпа до нови и по-големи пазари. Същевременно обаче ПЧИ могат да доведат до намаляване на износа, ако прехвърлят технологии на ниско равнище, целят обслужване на пазара на приемащата страна или ако възпрепятстват разрастване

нето на местни фирми, които имат потенциал да бъдат износители.¹

Що се отнася до вноса, от една страна ПЧИ могат да допринасят за неговото нарастване, тъй като в много случаи ТНК трябва да внасят суровини и материали отвън, ако те не са налични в приемащата страна. От друга страна, ако ПЧИ са концентрирани в импортозаместващи отрасли, те могат да повлияят негативно на вноса, тъй като стоките, които преди навлизането на ТНК са били внасяни отвън, вече се произвеждат от тях в приемащата страна.²

Третият канал на влияние на ПЧИ върху текущата сметка е свързан с дохода от ПЧИ, който включва доход от дялов капитал (дивиденди, печалби на филиалите и реинвестирана печалба) и доход от лихви от вътрешнофирмени заеми. ПЧИ биха могли да окажат негативен ефект върху баланса по текущата сметка поради факта, че с времето нараства доходът, който следва да се изплати на прекия инвеститор. Този ефект се подсилва и от възможността филиалите в приемащата страна да репатрират финансови ресурси към компанията майка, особено в условия на криза.³

Влиянието на ПЧИ върху текущата сметка посредством описаните по-горе три канала несъмнено е разнопосочно и нетният ефект на ПЧИ зависи в голяма степен от секторната принадлежност на ПЧИ. Според Ю. Киношита ПЧИ в търгуемия сектор имат потенциал да увеличават износа с времето, докато подобен ефект не важи за ПЧИ в нетъргуемия сектор.⁴ От своя страна ПЧИ в нетъргуемия сектор могат да предизвикат бум във вътрешното търсене и ръст във

¹ Zhang, K. H. (1999) „How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China”, *Economic Systems*, vol. 21 (4), pp. 291-303.

² Alguacil, M. T. and Orts, V. (2003) „Inward Foreign Direct Investment and Imports in Spain”, *International Economic Journal*, vol. 17 (3), pp. 19-38.

³ Yalta, Y. A. (2012) “Uncovering the Channels Through Which FDI Affects Current Account: The Case of Turkey”, *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, Inderscience Enterprises Ltd, vol. 5(2), pp. 158-167.

⁴ Kinoshita, Y. (2011) „Sectoral Composition of Foreign Direct Investment and External Vulnerability in Eastern Europe”, IMF Working Paper 11/123, p. 4. В изследването на Ю. Киношита, както и в настоящия доклад, в търгуемия сектор се включват: селско стопанство, преработваща промишленост и добивна промишленост, търговия, хотели и ресторанти, а в нетъргуемия сектор – строителство, производство на електрическа енергия, транспорт и съобщения, операции с недвижими имоти и финансово посредничество.

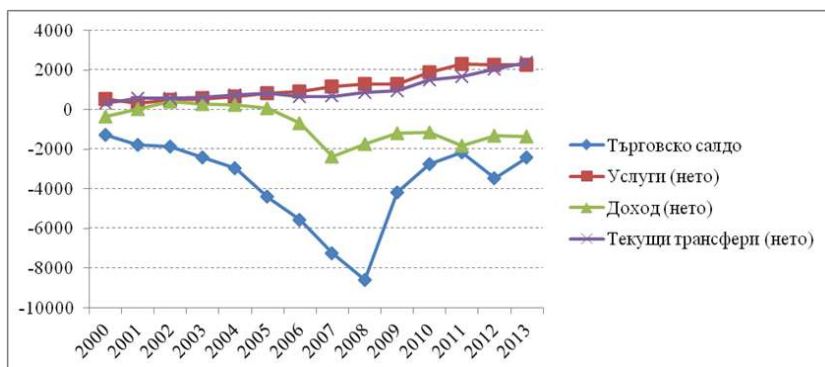
вноса, докато ПЧИ в търгуемия сектор повишават вноса само в краткосрочен период, а в дългосрочен период могат дори да доведат до спад във вноса, тъй като внасяните преди стоки вече се произвеждат в местната икономика. Това дава основание да се предположи, че страни, в които ПЧИ са предимно в нетъргуемия сектор биха имали по-висок външнотърговски дефицит и оттук дефицит по текущата сметка отколкото страни с повече ПЧИ в търгуемия сектор.

2. ПЧИ и текущата сметка на платежния баланс в България

След въвеждането на Валутен борд през 1997 г. в страната се наблюдава тенденция на непрекъснато нарастване на дефицита по текущата сметка, като през 2007 г. той достига рекордните 26 % от БВП. Това се дължи на високото ниво на потребление и ограничените спестявания в годините на икономически растеж, като разликата се финансира основно от масирания приток на ПЧИ. Големият дефицит по текущата сметка е и в основата на някои опасения, че подобен външен дисбаланс може да направи икономиката уязвима на външни шокове. Глобалната криза и настъпилите икономически спад в страната обаче водят до плавна корекция и спад в дефицита по текущата сметка след 2008 г., като през 2011 г. и 2013 г. дори са отчетени излишъци. Въпреки че в момента икономиката се намира в съвсем различна ситуация в сравнение с периода преди кризата (слабо потребление, растящи спестявания, спад във вноса на ПЧИ), перспективите за възстановяване в условия на икономическа отвореност дават основания да се анализира ефекта на ПЧИ върху отделните елементи на текущата сметка на страната.⁵

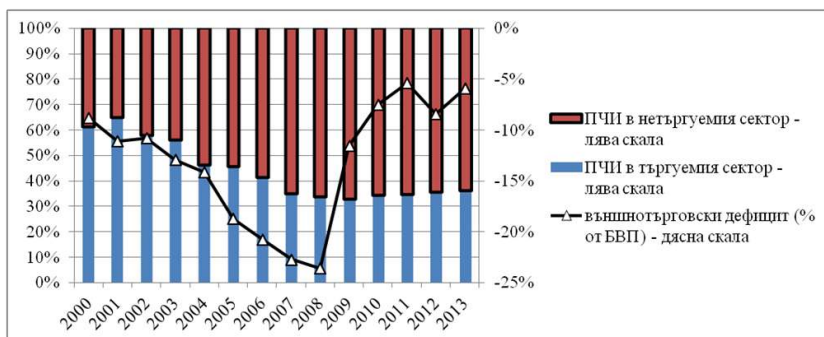
Както показва Фигура 1, дефицитът по текущата сметка след 2000 г. се определя основно от отрицателното търговско салдо поради негативната тенденция за постоянен превес на вноса над износа.

⁵ Освен това въпреки ограничения входящ поток на ПЧИ в последните няколко години, натрупаният запас е значителен (99.6 % от БВП през 2013 г. по данни на UNCTAD), което е индикатор за осезаемо присъствие и потенциал на ПЧИ да оказват различни ефекти върху националната икономика.



Фигура 1. Структура на текущата сметка (нето), млн. евро

За да се изследва потенциала на ПЧИ да влияят върху износа и вноса в страната, е необходимо да се отчете отрасловата структура на внесените инвестиции. Една от отличителните особености на ПЧИ в годините на икономически растеж е нарастването им в дейности от третичния сектор като операции с недвижими имоти и финансово посредничество за сметка на намаляване на дела им в преработващата промишленост, в която ПЧИ са концентрирани предимно в ресурсоемки отрасли с ниска добавена стойност (по данни на БНБ, от 7 % през 2000 г., делът на ПЧИ в „Операции с недвижими имоти“ нараства на 20 % през 2013 г., а за същия период делът на ПЧИ в преработващата промишленост намалява от 42 % на 17 %). Както показва Фигура 2, това формира тенденция на спад на ПЧИ в търгуемия сектор и нарастването им в нетъргуемия сектор, с произтичащи от нея последици относно ефектите на ПЧИ върху износа и вноса в страната и оттук върху текущата сметка.



Фигура 2. Динамика на външнотърговския дефицит и на дяловете на ПЧИ в търгуемия и нетъргуемия сектор

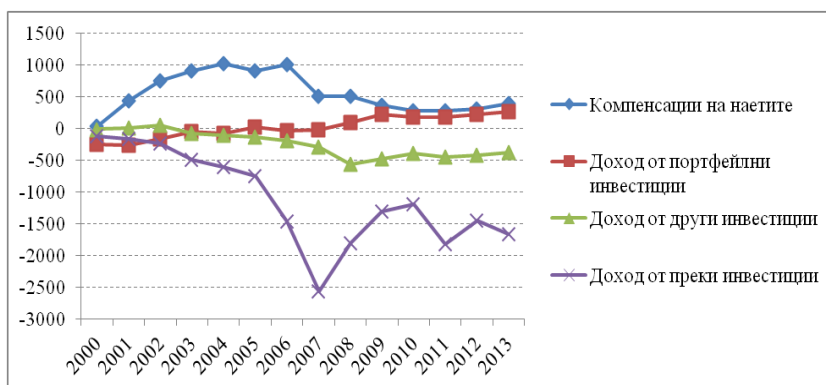
Намаляването на ПЧИ в промишлеността и натрупването им главно в непроизводителни отрасли като финансово посредничество, недвижими имоти и строителство, дава основание да се твърди, че поради неблагоприятната си отраслова структура, ПЧИ не допринасят съществено за развитието на експортния потенциал на страната.⁶ Същевременно в годините преди кризата, интензивното навлизане на ПЧИ в нетъргуемия сектор, особено тези във финансово посредничество, води до бум във вътрешното търсене, нарастване на вноса и по този начин допринася за значително увеличаване на дефицита по текущата сметка.⁷ В резултат на спадналата икономическа активност след кризата, балансът по текущата сметка се подобрява значително, но въпросът за потенциала на ПЧИ да оказват влияние върху него остава актуален предвид перспективите за възстановяване.

Освен по линия на износа и вноса, ПЧИ влияят върху текущата сметка и посредством изплащания на чуждите инвеститори доход.

⁶ Подобни възгледи се съдържат и в: **Христова-Балканска, И. (2010)** „Устойчиво развитие и многообразие в България”, Сборник от материали, ИКОПИС, стр. 201.

⁷ Подобна закономерност е изведена и в гореспоменатото изследване на Ю. Киношита, според което България е една от страните от ЦИЕ с най-голям запас на ПЧИ в нетъргуемия сектор и най-голямо съотношение между вноса и БВП, резултиращо в нарастващ дефицит по текущата сметка.

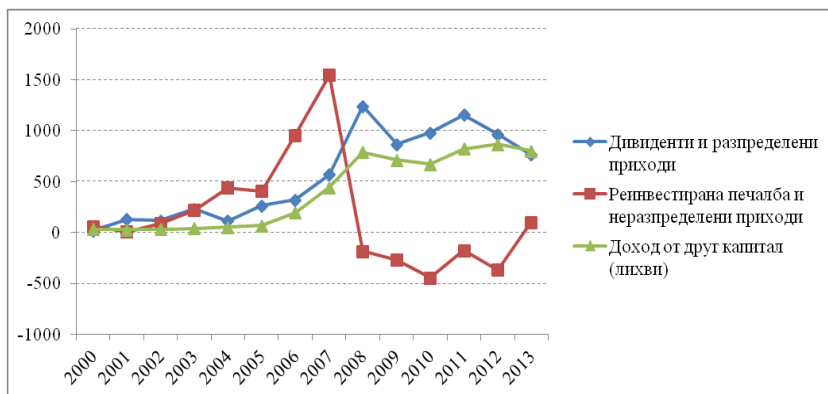
Както показва Фигура 1, след 2006 г. за нарастване на дефицита по текущата сметка действително започва да допринася и нетният доход, чиито стойности стават отрицателни и само частично се компенсират от традиционно положителните салда по услугите и текущите трансфери.⁸ Фигура 3 показва, че това се дължи най-вече на увеличението на дефицита по статията „Доход от преки инвестиции” вследствие на нарасналия дял на чуждестранна собственост в страната и изплащания във връзка с това доход на инвеститорите. Въпреки че дефицитът по тази статия намалява след кризата, дялът му в структурата на отрицателния нетен доход остава най-голям.



Фигура 3. Структура на салдото по статия "Доход" (нето), млн. евро

Открояването на дохода от ПЧИ като един от факторите, определящи салдото по статията „Доход” в структурата на текущата сметка, предполага и анализ на равнището и динамиката на включващите се в него компоненти, илюстрирани на Фигура 4.

⁸ Приходите от подстатията „Пътувания”, свързани с големия брой чужди граждани, посещаващи страната с цел туризъм, е основната причина за положителните салда по статията „Услуги. В ролята на балансатор на негативните тенденции в текущата сметка е и статията „Текущи трансфери”, свързана с паричните преводи на български емигранти към техните близки в страната.



Фигура 4. Структура на дохода от входящи ПЧИ, млн. евро

В периода на икономически растеж до 2007 г., реинвестираната печалба се покачва и надхвърля изплащания на чуждите инвеститори доход, като през 2007 г. достига най-високата си стойност (по данни на БНБ, 1,547 млн. евро или 17 % от входящия поток на ПЧИ). В сравнителен план обаче това равнище е много по-ниско от това в други страни от ЦИЕ⁹ и загатва за липсата на интерес от страна на чуждите инвеститори за развиване на създадените предприятия, както и за наличието на инвестиции с преобладаващо спекулативен характер, при които се цели преди всичко прехвърляне на печалбите в чужбина, а не за дългосрочни инвестиционни намерения.¹⁰ В резултат на настъпилата криза, реинвестирана печалба разко спада и след 2008 г. става отрицателна, което е индикатор, че изплатените от преките инвестиционни предприятия дивиденди надхвърлят отчетените през съответната година печалби. Това, както отбелязват някои автори, загатва, че у чуждите инвеститори надделява стремежът за репатриране на печалбите и за генериране на

⁹ В Унгария – 80 %, Чехия – 66 %, Полша – 39 %, Естония – 69 %, Литва – 53 % (по данни на Виенския институт за международни икономически изследвания).

¹⁰ Christova-Balkanska, I. (2009) "Foreign Direct Investments in Bulgaria: Do They Have an Effect on the Economic Development of the Country?", *Economic Studies Journal*, Bulgarian Academy of Sciences - Economic Research Institute, issue 1, pp. 197-213, p. 201.

отрицателни финансови резултати чрез различни механизми за ценови трансфер.¹¹ Както показва Фигура 4, доходите от дивиденди и лихви, които бележат нарастване и преди кризата, особено силно изразено след 2004 г., през 2008 г. достигат максимални стойности, след което продължават да са на високо равнище. Ниското равнище и драстичните колебания на реинвестираната печалба от една страна и тенденцията за нарастване на изплащаните дивиденди и лихви от друга, дават основание да се предположи, че по линия на изплащания от тях доход, ПЧИ имат потенциал да задълбочават дефицита по статията „Доход” и оттук да влошават баланса по текущата сметка в страната.

На база на направения анализ може да се обобщи, че натрупаният в страната запас на ПЧИ притежава потенциал да влияе по-скоро негативно върху баланса по текущата сметка по два канала. Първо, поради формиралата се в годините на растеж неблагоприятна отраслова структура на ПЧИ, тяхното влияние е основно в непроизводителни отрасли, които нямат пряк ефект върху развитието на експортно-ориентирани производства, но същевременно водят до нарастване на търсенето и вноса и по този начин влияят негативно на баланса по търговското салдо. Второ, натрупаният запас на ПЧИ с времето води до увеличаване на изплащания доход на чуждите инвеститори, което допълнително влошава баланса по текущата сметка. Избягването на подобен негативен ефект отново поставя актуалния въпрос за необходимостта от промени в политиката спрямо ПЧИ, свързани с ориентиране на ПЧИ към отрасли от търгуемия сектор, с висока добавена стойност и експортен потенциал, както и подобряване на бизнес климата в страната, за да бъдат мотивирани инвеститорите да развиват създадените от тях предприятия.

¹¹ Вж. Ганчев, Д. (2010) „Преките чуждестранни инвестиции за периода 1992-2008 г. – изводи и нови предизвикателства”, *Икономически алтернативи*, бр. 2, стр. 40 – 56, стр. 55.

Секция II
„ЕС В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ:
ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПОЛИТИКИ”

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И ТЕНДЕНЦИИ
ПРЕД ЯДИВНИТЕ ПОКРИТИЯ, ИЗПОЛЗВАНИ В ЕС

Доц. д-р Събка Пашова^{}, проф. д-р Иван Панчев^{**},
ас. Радослав Радев^{*}, докт. Георги Димитров^{*}*

^{} Икономически университет – Варна,*

*^{**} Университет по хранителни технологии – Пловдив*

Въведение

Ядивните покрития (*edible coatings*) се използват от векове за запазване качеството на храни, удължаване срока на съхранението и подобряване на външния им вид. За първи път през XII век в Китай восъчни покрития са нанесени върху повърхността на цитрусови плодове. По-късно в Англия за удължаване съхранемостта на пресни месни продукти се използва свинска мас (процес, известен като „larding“). От началото до средата на XX век покрития са използвани за предотвратяване загубата на влага и подобряване блясъка на плодове и зеленчуци, за забавяне промените при съхранение на месни продукти от раздробено месо (колбаси), захарни изделия, ядки^{1,2,3,4,5,6}.

¹ Baldwin E., R. Hagenmaier, „Introduction ”, Edible Coatings and Films to Improve Food Quality, Second edition, 2012, p. 1-12.

² Melvin, A., S. Lin, The Application of Edible Polymeric Films and Coatings in the Food Industry, Food Processing and Technology, Vol.4, Issue 2, 2013.

³ Hardenburd, R.E., Wax and related coatings for horticultural products. A bibliography. Agricultural Research Service Bulletin 51-15, United States Department of Agriculture, Washington, DC, 1967.

⁴ Cagri, A., Ustunol Z., Ryser, E.T., Antimicrobial edible films and coatings, Journal of Food Protection, 67, 2004, pp. 833-848.

⁵ Kokoszka, S., A.Lenart, Edible coatings – formation, characteristics and use – a review, Polish Journal of Food and nutrition Sciences, vol. 57, N.4, 2007, pp. 399-404.

Ядивните покрития представляват тънки защитни слоеве, които са изградени от ядовити компоненти и се нанасят върху повърхността на различни хранителни продукти. Те притежават бариерни свойства за водни пари, газове (кислород, въглероден диоксид) и мазнини, и минимизират загубата на разтворими вещества от състава на храните. Нанасят се директно върху повърхността на продуктите чрез потапяне, пулверизиране или посредством четка с цел създаване на модифицирана атмосфера^{7,8,9}.

Основните им функции се изразяват в защита на продукта от механични, физични, химични и микробиологични повреди. Използването им при бързоразвалящи се хранителни продукти зависи от цената на конкретните суровини, включени в състава им, функционалните им характеристики, механичните (гъвкавост, здравина, якост на опън) и оптични свойства (блясък, яркост, прозрачност), бариерни свойства срещу газове, структурна устойчивост на вода, микроорганизми и органолептична приемливост^{10,11}.

Актуалните тенденции в съвременните условия относно опаковането включват развитие и насърчаване използването на „биопластмаса“, което благоприятства за намаляване на отпадъците в околната среда. Тези опаковъчни материали са добър заместител на опаковките, създадени от петролни продукти и невъзобновяеми

⁶ Labuza, T.P., Contreras-Medellin, R., Prediction of moisture protection requirements for foods. *Cereal Foods World*, 1981, p. 335.

⁷ Бръшлянова, Б., Г. Живанович, М. Марудова, Съвременни аспекти при съхранение и окачествяване на свежи растителни суровини. Списание за наука „Ново знание“, Академично издателство на Висше училище по агробизнес и развитие на регионите, Пловдив, 2013, с. 106-110.

⁸ Ačkar, Đ., D. Šubarić, J. Babić, A. Jozinović, S. Jokić, Edible films and coatings – production and application, *TECHNOLOGICA ACTA, Journal of Science-professional from Chemistry and Technology Faculty of Technology Tuzla* Vol. 7 Number 2, 2014, pp. 1 – 6.

⁹ Ayranci, E., S. Tunc, Cellulose-based edible films and their effects of fresh beans and strawberries, *Zeitschrift für Lebensmitteluntersuchung und -Forschung A*, vol.205 (6), 1997, pp. 470-473.

¹⁰ Falguera, V., J. P. Quintero, A. Jiménez, J. A. Muñoz, A. Ibarz, Edible films and coatings: Structures, active functions and trends in their use, *Trends in Food Science & Technology*, Volume 22, Issue 6, 2011, p. 292–303.

¹¹ Skurtys, O., C. Acevedo, F. Pedreschi, *Food hydrocolloid edible films and coatings*, Nova Science Publishers, New York, 2010, p. 4.

ресурси. Днес използването на полимери от възобновяеми източници в състава на опаковките на хранителните продукти бележи непрестанен ръст. Това се дължи на увеличаващите се цени на продуктите от преработката на нефта и растящата загриженост на обществото за опазването на околната среда^{12,13}.

Проблемите, свързани с големите количества отпадъци, генерирани от синтетичните опаковки, провокират задълбочено изучаване на различните биополимери, които се използват в състава на ядивните покрития. За тях е важно да удовлетворяват изискванията на потребителите за по-екологично чисти опаковки. Този подход ще продължи да играе важна роля в хранително-вкусовата промишленост¹⁴.

Основната част от изследванията относно ядивните покрития са проведени в САЩ. В проучената научна литература не са открити изследвания относно актуалните проблеми и тенденции пред ядивните покрития, използвани в настоящия момент в страните от ЕС.

Целта на настоящия доклад е да се фокусира върху актуалните проблеми и тенденции, свързани с областите на приложение на ядивни покрития в хранителните технологии в ЕС. Посредством извършения анализ на техните предимства, недостатъци и нормативните изисквания, свързани с използването им, са предложени възможности за тяхното развитие и усъвършенстване.

Нормативни изисквания относно ядивните покрития в ЕС

С оглед на ниската хранителна ценност, която притежават ядивните покрития, е най-точно да бъдат причислени към групата

¹² Buonocore, G.G., M.A. Del Nobile, C. Di Martino, G.Gambacorta, E. La Notte, L. Nicolais, Modeling the water transport properties of casein-based edible coating, Journal of Food Engineering, 60, 2003, pp. 99 – 106.

¹³ Falguera, V., J.P.Quintero, A.Jimenez, J.A.Munoz, A.Ibarz, Edible films and coatings: Structures, active functions and trends in their use, Trends in Food Science & Technology 22, 2011, pp. 292 – 303.

¹⁴ Gabor, D., O. Tita, Biopolymers used in food packaging: a review, Acta Universitatis Cibiniensis Series E: Food technology, Vol. XVI, no.2, 2012, pp. 3-19.

на добавки за храни¹⁵.

Нормативните изисквания за добавките в храните в ЕС са отразени в Регламент (ЕО) 1331/2008¹⁶. Настоящият Регламент установява обща процедура за оценка и издаване на разрешения за добавки, ензими и ароматични вещества, които се влагат в състава в храните, в съответствие с високото ниво на опазване на здравето на хората и защита на потребителите.

Разписаният от Европейският орган за безопасност на храните (EFSA) Регламент (ЕО) 1331/2008 установява хармонизирани критерии и изисквания относно безопасността на храните в ЕС. EFSA извършва оценка на безопасността на новите добавки за храни и контрол върху съществуващите. Органът има свои научни комитети, които са отговорни за безопасното използване на добавките в храните, ароматичните и спомагателните вещества, хранителните ензими и материалите в контакт с храни или други компоненти, добавени към храните, които са част от състава на ядивните покрития¹⁷.

Според Директива №95/2/ЕС¹⁸ от 1995 на ЕС и Регламент (ЕО) №1333/2008¹⁹ ядивните покрития са съставени от хранителни компоненти, добавки за храни, вещества в пряк контакт с храните или опаковъчен материал за храните. Филмообразуващите компоненти не трябва да са токсични, а всички процеси, свързани с тяхната подготовка и нанасяне върху храните, следва да са в съответствие с добрите производствени практики.

¹⁵ Debeaufort, F., J. Quezada-Gallo, A. Voilley, Edible Films and Coatings: A Review, Critical Reviews in Food Science, 38(4), 1998, pp. 299-313.

¹⁶ Регламент (ЕО) № 1331/2008 на Европейския парламент и на Съвета от 16 декември 2008 година за установяване на обща разрешителна процедура за добавките в храните, ензимите в храните и ароматизантите в храните (текст от значение за ЕИП).

¹⁷ Cheng G., E. Baldwin, Regulatory aspects of coatings, Edible Coatings and Films to Improve Food Quality, Second edition, 2012, p. 383 – 415.

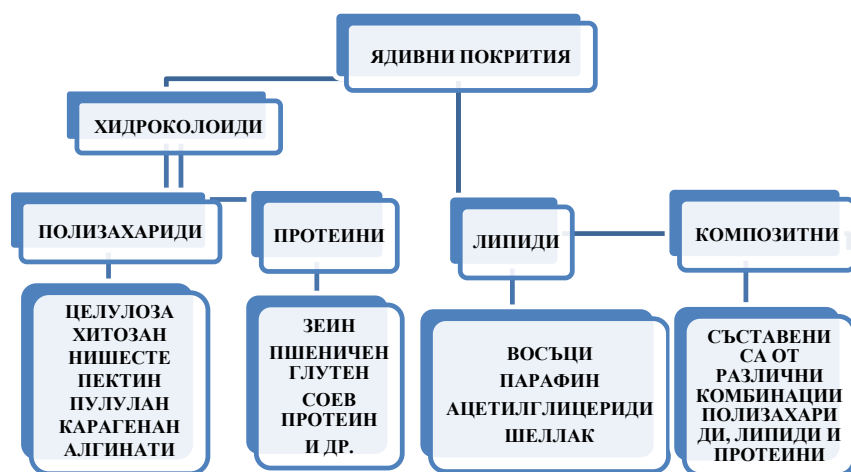
¹⁸ Директива 95/2/ЕС от 20 февруари 1995 относно хранителните добавки различни от оцветители и подсладители.

¹⁹ Регламент (ЕО) № 1333/2008 на Европейския парламент и на Съвета от 16 декември 2008 година относно добавките в храните (текст от значение за ЕИП).

Видове ядивни покрития и приложението им в ЕС

Всеки материал, който се използва за опаковане или покриване на различни хранителни стоки с цел удължаване срока на съхранение на тези стоки, като същевременно е неделима част и се консумира заедно с тях, се определя като ядивно покритие.

Ядивните покрития са съставени от компоненти, които притежават филмообразуващи свойства. Те могат да бъдат *хидроколоиди* (полизахариди и протеини), *липиди* или *комбинация между тях* (композитни покрития)^{20,21}. Видовете ядивните покрития в зависимост от вложените компоненти в състава им са представени на фигура 1.



**Фигура 1. Видове ядивни покрития
в зависимост от използваните компоненти**

В страните от Общността са проведени някои изследвания на ядивни покрития, нанесени върху повърхността на различни храни-

²⁰ Bourtoom, T., Edible films and coatings: characteristics and properties, International food research journal, 15, (3), 2008, pp. 237 - 248.

²¹ Milani J., G. Maleki, Hydrocolloids in Food Industry, Food Industrial Processes – Methods and Equipment, Dr. Benjamin Valdez (Ed.), ISBN: 978-953-307-905-9, 2012, pp. 17-38.

телните продукти. Гръцки учени успешно прилагат пулуланово покритие за забавяне дишането и удължаване съхранемостта на киви и ягоди²². Други два научни колектива доказват, че при добавяне към него на екстракт от градинска чубрица то проявява силни антимикробни свойства и успешно се прилага върху повърхността на сладък пипер и ябълки, с което се понижават естествените загуби (фири), запазва се свежестта и се удължава срока на съхранение^{23,24}.

Екип от италиански учени използва композитно покритие от нишесте, метилцелулоза и соево масло, нанесено върху тестени изделия като по този начин се постига понижаване на абсорбцията на вода от продуктите и се удължава срока им на съхранение²⁵.

Научен колектив от Испания успешно прилага ядивно покритие от хидроксипропил метилцелулоза и пчелен восък върху сливи, веднага след беритбата им, с което се запазва непроменено качеството на плодовете при съхранение за 5-7 седмици²⁶. Част от същия колектив минимизира естествените загуби (фири), подобрява външния вид и повишава блясъка на мандарини и портокали посредством нанасяне на композитно покритие от шеллак, пчелен восък и хидроксипропил метилцелулоза върху повърхността им²⁷.

²² Diab, T., C. Biliaderis, D. Gerasopoulos, E. Sfakiotakis, Physicochemical properties and application of pullulan edible films and coatings in fruit preservations, *Journal of the science of food and agriculture*, vol.81, 2001, pp. 988-1000.

²³ Krasniewska K., M. Gniewosz, A. Synowiec, J. Przybył b, K. Baczek, Z. Weglarz, The use of pullulan coating enriched with plant extracts from *Satureja hortensis* L. to maintain pepper and apple quality and safety, *Postharvest Biology and Technology*, 90, 2014, pp. 63–72.

²⁴ Chlebowska-Smigiel, A., M. Gniewosz, E. Swinczak, An attempt to apply a pullulan and pullulan-protein coatings to prolong apples shelf-life stability, *Acta Sci. Pol., Technol. Aliment.* 6(1), 2007, pp. 49-56.

²⁵ Bravin, B., D. Peressini, A. Sensidoni, Development and application of polysaccharide-lipid edible coating to extend shelf-life of dry bakery products, *Journal of Food Engineering*, vol.76 (3), 2006, pp. 280-290.

²⁶ Navarro-Tarazaga, M., A.Massa, M.B.Perez-Gago, Effect of beeswax content on hydroxypropyl methylcellulose-based edible film properties and postharvest quality of coated plums (Cv. *Angeleno*), *LWT – Food Science and Technology*, vol.44, 2011, pp. 2328-2334.

²⁷ Navarro-Tarazaga, M., M.B.Perez-Gago, K.Goodner, A.Plotto, A new composite coating containing HPMC, beeswax and shellac for ‘Valencia’ oranges and ‘Marisol’ tangerines, *Proceedings of Florida State Horticultural Society*, 2007, pp. 228-234.

Съществуват и други изследвания в Европейския съюз, които доказват успешното прилагане на ядивни покрития за запазване качеството и удължаване на съхраняемостта на различни хранителни стоки, като: сирена^{28,29}, прясно нарязани ябълки³⁰, череши³¹, картофени резени³², свинско месо³³, хляб³⁴.

В България са проведени теоретични проучвания^{35,36,37} и експериментални изследвания^{38,39,40,41,42,43,44,45,46} относно ядивните покрития

²⁸ Fajardo, P., J.T. Martins, C. Fuciños, L. Pastrana, J.A. Teixeira, A.A. Vicente, Evaluation of a chitosan-based edible film as carrier of natamycin to improve the storability of Saloio cheese, *Journal of Food Engineering* 101, 2010, pp. 349–356.

²⁹ Henriques M., G. Santos, A. Rodrigues, D. Gomes, C. Pereira, M. Gil, Replacement of conventional cheese coatings by natural whey protein edible coatings with antimicrobial activity, *Journal of Hygienic Engineering and Design*, 2013, pp. 34–47.

³⁰ Perez-Gago, M., M. Serra, M. del Río, Color change of fresh-cut apples coated with whey protein concentrate-based edible coatings, *Postharvest Biology and Technology*, 39, 2006, pp. 84–92.

³¹ Rojas-Argudo, C., M.B. Pérez-Gago, M.A. del Río, „Postharvest Quality of Coated Cherries cv. ‘Burlat’ as Affected by Coating Composition and Solids Content, *Food Sci Tech Int.*, 11(6), 2005, pp. 417–424.

³² Spanou A., P. Giannouli, „Extend of Self-Life of Potato Round Slices with Edible Coating, Green Tea and Ascorbic Acid, *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Biological, Food, Veterinary and Agricultural Engineering Vol:7, No:7*, 2013, pp. 296–300.

³³ Vargas, M., A. Albors, A. Chiralt, Application of chitosan-sunflower oil edible films to pork meat hamburgers. *Procedia Food Science. Volume 1, 11th International Congress on Engineering and Food (ICEF11)*, 2011, pp. 39–43.

³⁴ Soukoulis, C., L. Yonekura, H. Gan, S. Behboudi-Jobbehdar, C. Parmenter, I. Fisk, Probiotic edible films as a new strategy for developing functional bakery products: The case of pan bread, *Food Hydrocolloids*, vol.39, 2014, pp. 231–242.

³⁵ Солак, А., Светла Дянова., Биополимерни филми и покрития с приложение в хранително - вкусовата промишленост, сп. „Хранително - вкусова промишленост”, (3), 2011, с. 39 - 44.

³⁶ Pashova, S., V. Zhivkova, Edible films and coatings used for prolonging the term of storage of foods, *Forum ware international*, 1, 2010, pp. 23 - 31.

³⁷ Пашова, С., И. Панчев, Р. Радев, Г. Димитров, Приложение на ядивни филми и покрития в хранителните технологии, Сборник доклади XII Научна конференция с международно участие „Стоковедната наука – традиции и актуалност”, Изд. „График” – Варна, 2013, с. 292 – 301.

³⁸ Панчев, И., К. Николова, М. Златанов, С. Сыйнов, Пектинови емулсионни филми със слънчогледов и пчелен восък, Научни трудове том L IV свитък 2, научна конференция с международно участие „Хранителна наука, техника и технологии 2007”, 2007, с. 387 - 392.

тия и приложението им в хранителните технологии. Това дава основание да се смята, че научната литература относно ядивните покрития и възможните им приложения се нуждаят от обогатяване и допълнение.

Предимства и недостатъци на ядивните покрития

Съществуват много причини, поради които ядивните покрития заслужават да бъдат изследвани и прилагани. Те притежават множество предимства пред синтетичните опаковки, които ги правят предпочитано средство за защита на хранителните стоки. Наред с предимствата са налице и някои недостатъци (таблица 1).

-
- ³⁹ Панчев, И., М. Баева, Изследване на хранително покритие съдържащо карбоксиметилцелулоза, като фактор за удължаване трайността на диетичен пандишпанов блат без захар, Научни трудове, Юбилейна научна конференция с международно участие, " 50 години УХТ - Пловдив ", 2003, с. 373 - 378.
- ⁴⁰ Пашова, С., Приложение на растителните восъци в хранителните технологии, Монография, Издателска къща „Сафо” - Ловеч, 2011, с. 65 - 90.
- ⁴¹ Baeva, M., I. Panchev, Investigation of the retaining effect of a pectin - containing edible film upon the crumb ageing of dietetic sucrose - free sponge cake, Food chemistry, Vol. 92, Issue 2, 2005, pp. 343 - 348.
- ⁴² Nikolova, K., I. Panchev, D. Kovacheva, S. Pashova, Thermophysical and optical characteristics of bee and plant waxes, Journal of optoelectronics and advanced materials, Vol. 11, No. 9, 2009, p. 1210 - 1213.
- ⁴³ Panchev, I., K. Nikolova, S. Pashova, Physical characteristics of wax - containing pectin aqueous solutions, Journal of optoelectronics and advanced materials, Vol. 11, No. 9, 2009, pp. 1214 - 1217.
- ⁴⁴ Radev R., S. Pashova, I. Panchev, Effect of edible coatings on weight loss of cucumbers (*Cucumis sativus* L.) during cold storage, International scientific and practical conference "Innovative technologies in the industry and economy of Kazakhstan", Almaty, Kazakhstan, april 29-30, 2014, pp. 215-218.
- ⁴⁵ Желязков, С., Г. Живанович, М. Марудова, Физични и химични характеристики на череши през дългосрочно съхраняване в хитозанов разтвор, Селскостопанска академия, Институт за изследване и развитие на храните, Международна научно-практическа конференция "Храни, технологии и здраве", 2013, Сборник доклади, 2013, стр. 32-37.
- ⁴⁶ Димитров, Г., Биополимерно ядивно покрития за захарни изделия, Научни трудове на Университет по хранителни технологии – Пловдив, том LXI, 2014, стр. 398-402.

Таблица 1

Предимства и недостатъци на ядивните покрития

Предимства на ядивните покрития	Недостатъци на ядивните покрития
Съставени са от биоразградими компоненти	Притежават относително висока себестойност спрямо полиетилен
Не замърсяват околната среда	Някои покрития притежават лоши механични свойства
Някои покрития обогатяват почвата при разлагане	При някои покрития с високо съдържание на влага е възможно развитие на нежелана микрофлора върху самото покритие
Нямат собствен вкус и аромат	Трудности при внедряването им в практиката
Някои покрития подобряват вкуса	Липса на достатъчна информираност, адресирана към потребителите за съществуването и значението на ядивните покрития
Някои покрития притежават анти-микробни свойства	
Притежават добри бариерни свойства за газове	
Притежават добри бариерни свойства за водна пара	
Притежават добри бариерни свойства за мазнини	
Подобряват общата хранителна стойност на стоката	
Има възможност за автоматизираното им производство и нанасяне	
Забавят промените при съхранение и запазват качеството на хранителните стоки при съхранение	

Обобщената информацията, отразена в таблица 1, доказва, че ядивните покрития се отличават с някои важни предимства пред синтетичните. Съществуват и някои недостатъци, за преодоляването на които, е необходимо да се продължи с конкретни научни изследвания в областта.

Заклучение

Поради иновативния характер на проучваната област в Европейския съюз само в някои нормативни документи се срещат отделни текстове за ядивните покрития, но конкретни регламенти, директиви, закони, наредби за тях не са разписани, което създава трудности при разработването и приложението им. Проведените проучвания доказват, че изследванията, свързани с ядивните покрития и приложението им в страните от Общността, са сравнително малко. Това ни дава основание да направим следните конкретни препоръки: да се разпишат нови нормативни документи (национални и общностни) с конкретни изисквания към ядивните покрития, с цел да се гарантира безопасността на храните върху, които те се нанасят; да се обогати и допълни научната литература с нови актуални изследвания в областта на ядивните покрития и приложението им в хранителните технологии.

ЕКОЛОГИЧНА ПОЛИТИКА НА ЕС ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ЗЕЛЕНИ РАБОТНИ МЕСТА

Доц. д-р Зорница Стоянова

Университет за национално и световно стопанство – София

Въведение векологичната политика на ЕС за създаване на зелени работни места

Политиките, регулиращи сектора на зелените работни места на ниво Европейски съюз са главно политиките, свързани с опазване на околната среда, както и тези за чиста енергия и изменението на климата. Европейският съюз налага политики в екологичната област, но екологизирането на икономиката е многоаспектно предизвикателство, което изисква действия и в други области на политиката, освен околната среда. Тези области включват икономика, заетост и обучение, индустриална политика, иновации и конкурентоспособност.

Целта на доклада е на базата на оценката на екологичната политика на ЕС, да се направят обобщени изводи за влиянието ѝ върху създаването на зелени работни места.

Международните преговори по отношение на околната среда на ООН, по-специално Рамковата конвенция на Обединените нации за изменението на климата и Конференцията на ООН за устойчиво развитие изиграват важна роля в определянето на политиките на ЕС за околната среда. Могат да бъдат определени два ключови момента по отношение на създаването на зелени работни места. От една страна е необходимо, по отношение на инвестициите, да се насърчава политика за подкрепа на дейностите, опазващи околната среда и екологосъобразните сектори и да се поеме съвместен ангажимент с държавите-членки за законодателство, което чувствително намалява административните тежести и се съобразява с нуждите на малките и средни предприятия, които предприемат такъв тип дейност. От друга страна, по отношение на пазара на труда, трябва да се насърчава приемането на конкретни програми за подкрепа на професионалното образование, но най-вече за преквалификацията на онези работници,

които са застрашени от индустриалните промени и биха могли да загубят работа си или равнището на доходите си.

Преглед и оценка на екологичната политика на ЕС за създаване на зелени работни места

По отношение на вида на мерките, които се предприемат за създаване на заетост, прилаганите доброволни инструменти са повече от задължителните. В резултат на това по отношение на зелените работни места, има по-голям брой стратегии, планове и програми, отколкото конкретни закони и разпоредби.

Един от първите документи, в който се засяга секторът на заетостта е **Лисабонската стратегия 2000-2010**, която е създадена като европейски ангажимент за преодоляване на различията в растежа и производителността между ЕС и водещи световни конкуренти. Стратегията не съдържа задължително изискване за насърчаването на зелената икономика. Въпреки това първата промяна на стратегията, която се осъществява година по-късно добавя екологичното измерение по отношение на екологичните цели, като се набляга на необходимостта да се преразгледа връзката между икономическия растеж и управлението на природните ресурси. Едновременно с това, проблемите на околната среда все още остават косвено включени в политиките, касаещи заетостта и конкурентоспособността. При формирането на концепцията на Лисабонската стратегия, мерките, свързани с опазване на околната среда все още не са напълно интегрирана част от социално-икономическото развитие.¹ В тази връзка се определят три препоръки, за да се включи околната среда като част от заетостта след прилагане на стратегията от Лисабон и развитие на европейските цели. Препоръките са свързани с разработване на зелени технологии и зелени иновации, като се обърне внимание, на нови пазари и повишаване на производителността; систематично оценяване на загубата на работа и създаването на заетост, като са последвани от съпътстващи мерки, ако пазарите на труда са значително засегнати и използване на повече ико-

¹ Sustainlabour, 2013, Green Jobs and related policy frameworks.

номически и финансови инструменти. Това налага подновяване и реорганизиране на Лисабонската стратегия в 3-годишни периоди (2005-2008 г. и 2008-2010 г.), за да се осигури по-ефективно прилагане. Прегледът на постигнатите в края на Лисабонската стратегия цели през 2010 г. показва, че повечето от тях не са били достигнати. Включената нова концепция в стратегията, обръща внимание на количествената страна на заетостта и акцентът се поставя не в създаването на по-добри работни места, а в броя на създадените такива, независимо от качеството им.

Стратегията **Европа 2020** се явява документ, който продължава идеите, заложили в Лисабонската стратегия, като целите поставени в нея ангажират Европа да се превърне в силно енергийно ефективна икономика с ниски нива на въглеродни емисии.² В резултат на различните директиви, които произтичат от Европа 2020 г. са генерирани нови зелени работни места. Постигането на целите на Европа 2020 не изисква постигане на всички изброени в нея показатели от всяка държава-членка, а възможност всяка една от държавите сама да поеме различни ангажименти по отделните цели. Това означава, всяка от страните – членки в зависимост от своето социално-икономическо развитие, традиции и национални особености да формира националните показатели с цел достигане на единните цели. Националният подход по отношение на постигане на целите стимулира партньорството и намалява конкуренцията между страните-членки.

Като политика, свързана със създаването на зелени работни места може да бъде определена прилаганата **Кохезионната политика** на Европейския съюз, която осигурява рамка за финансиране на широк кръг от проекти и инвестиции с цел насърчаване на икономическия растеж в страните-членки на ЕС и техните региони. За периода 2007-2013, средства за екологични проекти са се утроили, а предвидените средства, инвестирани в "зелена икономика" представляват повече от 30% от бюджета на регионалната политика.³

² ЕС, 2010, Europe 2020: Europe's growth strategy.

³ EEA, 2013, Report No 8/2013 Towards a green economy in Europe EU environmental policy targets and objectives 2010–2050

През ноември 2008 г., Европейският съвет прие **Европейски план за икономическо възстановяване**, който има пряко въздействие върху сектора на зелените работни места. В плана е предвидена цялостна програма за действия в областта на "интелигентни" инвестиции.⁴ Основният принцип на този план е свързан със солидарността и социалната справедливост и предприемане на действия за защита на работните места чрез мерки свързани със социалноосигурителните задължения. Планът включва поредица от краткосрочни и дългосрочни мерки, касаещи зелената икономика. Те засягат секторите на инфраструктура и енергетиката, секторите на изследвания и иновации и др.

Зеленият сектор най-често е идентифициран в **плановите за възстановяване на държавите-членки**, като включва енергийната ефективност, възобновяемите енергийни източници, развитие на обществения транспорт и инфраструктура, а еко-технологиите и иновациите, управлението на водите и отпадъците и екологичните данъци са на второ място. Процентът от бюджета, предвиден за постигане на зелените цели зависи от предвидените екологосъобразни мерки, предприети от всяка страна-членка. Статистическите данни, отчетени в различните страни показват, че „зелените мерки” варират от 1,3% в Италия, 13% в Германия и 21% във Франция.⁵

Резолюцията на Европейския парламент относно развитие на потенциала за работни места в една нова устойчива икономика, приета през септември 2010 г. от Европейският парламент е представена от комисията по заетост и социалните въпроси относно развитието на работния потенциал на една нова устойчива икономика. Целта на Резолюцията е да се предложи от Комисията, стратегия със законодателни и незаконодателни мерки за насърчаване на зелени работни места. Според документа, държавите-членки трябва да използват глобалния европейски фонд за приспособяване и Кохезионният фонд за прилагане на европейските цели и да се създадат нови устойчиви "зелени" работни места, и да се насърчи равенството между половете в една устойчива икономика. Резолюцията

⁴ EC, 2008, European Economic Recovery Plan.

⁵ Sustainlabour, 2013, Green Jobs and related policy frameworks.

също така призова за разработване на конкретни политики за улесняване на прехода към зелена икономика, особено чрез преквалификация, обучение и учене през целия живот на високо, средно и ниско квалифицирани работници в сектори, които ще бъдат повлияни от промените.⁶

Европейската стратегия за заетостта е също механизъм създаден с цел да координира политиките за заетостта на държавите-членки на ЕС и в частност на зелените работни места. Европейската стратегия за заетост осигурява рамка за страните от ЕС да обменят информация, да обсъждат и координират своите политики по заетостта. Чрез Европейската стратегия за заетост се гарантира, че пазарите на труда може да се адаптират към всички промени, включително икономика с ниски въглеродни емисии и че новата работна ръка притежава умения за развитие на нови зелени работни места чрез по-добро прогнозиране и съвпадение в краткосрочен и дългосрочен план.⁷

Действия по измененията на климата са област, в която ЕС е много активен през последните години. Одобряват се и се развиват различни инициативи, като поетите ангажименти съгласно Протокола от Киото, Стратегията за растеж Европа 2020, Пътната карта за изграждането на европейска икономика с ниски емисии на въглероден двуокис, Пакета за климата и енергетика и др. Това са документи, които оказват значително въздействие по отношение на създаването на зелени работни места в новите сектори, наложени вследствие на прилагането на концепцията за устойчиво развитие и стремежът за постигане на устойчивост.

През ноември 2010 г., като част от стратегия 2020 г., се приема **Програма за нови умения и работни места**, с която се определят действия за повишаване на заетостта и стартира реформа, целяща да се постигне равнище на заетост от 75% за жените и мъжете на възраст 20-64 години. Инициативата подкрепя преминаването към икономика с ниски емисии на въглероден двуокис чрез предвиждане на бъдещите нужди от умения, за да се помогне ЕС да премине към по-

⁶ EC, 2010, Resolution on developing the job potential of a new sustainable economy.

⁷ EC, 2012, European employment strategy.

ниско въглеродна икономика.⁸

Конференцията на ООН за устойчиво развитие **Рио + 20** отбелязва началото на световният преход към зелена икономика - икономика, която генерира растеж, създава работни места и изкоренява бедността чрез инвестиции в опазване на природния капитал. ЕС подкрепя 20 резултата от Рио +20 за установяване на програми за обучение и създаване на зелени умения в приоритетни области като енергетика, селско стопанство, строителство, управление на природните ресурси, отпадъци и рециклиране. От прехода към зелена икономика се създават нови работни места, които изискват преквалификация на съществуващата работна сила.⁹

Обобщени изводи и препоръки

На базата на анализиранияте политики, касаещи сектора на зелените работни места могат да бъдат направени следните обобщени изводи и препоръки:

✓ Налице е несъгласуваност между политиките в областта на околната среда и заетостта. Политиките за развитие на зелени работни места налагат взаимобвързването на политиките, регулиращи околната среда и социалните политики, като най-често когато става дума за зелени работни места, акцента е поставен върху измерението на околната среда, а социалното измерение е от второстепенно значение;

✓ Социалните политики на европейско равнище се нуждаят от развитие в области свързани със зелената индустрия, програми, насочени към подпомагане на малки и средни предприятия, които да насърчават социално отговорните инвестиции и участието и използването на „зелени възможности“ за екологизиране на икономиката, целеви финансови схеми и насърчаване на партньорството;

✓ Ангажираността на всички заинтересовани страни, местни общности, работници, синдикати, бизнес и неправителствени организации е от ключово значение за развитието на сектора на зелените работни места. Мерките, които биха дали резултат в тази посока

⁸ ЕС, 2010, Agenda for new skills and jobs.

⁹ <http://www.uncsd2012.org/>.

включват програми за изграждане на капацитет, диалог между заинтересованите страни:

✓ Промяната на политиките, свързани с околната среда и усилията по отношение на създаването на устойчива икономика, може значително да повлияе на пазара на труда. Политиките, насочени към екологична икономика може да създадат предпоставки за преразпределение на труда в рамките на сектора, като политиките в областта на заетостта, могат да допринесат активно за намаляване на негативните промените в околната среда чрез насърчаване на по-екологична продукция, зелени работни места, екологосъобразен транспорт.

✓ В резултат на различните политики и инициативи, които се предприемат на европейско равнище в областта на заетостта, околната среда и постигането на устойчиво развитие, броят на зелените работни места се увеличава, надвишавайки броя на работните места в други сектори на икономиката, където има висок риск от замърсяване на околната среда. Налице е загуба на работни места в сектори, които не са екологосъобразни и създаване на работни места в новите сектори, наложени от развитието на зелената индустрия и икономика.

Литература

1. EC, 2008, European Economic Recovery Plan.
2. EC, 2010, Agenda for new skills and jobs.
3. EC, 2010, Europe 2020: Europe's growth strategy.
4. EC, 2010, Resolution on developing the job potential of a new sustainable economy.
5. EC, 2012, European employment strategy.
6. EEA, 2013, Report No 8/2013 Towards a green economy in Europe EU environmental policy targets and objectives 2010–2050.
7. Sustainlabour, 2013, Green Jobs and related policy frameworks.
8. <http://www.uncsd2012.org/>.

АСПЕКТИ НА НОВИЯ ПОДХОД НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ КЪМ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА

Доц. д-р Иван Йовчев
Икономически университет – Варна

Въведение

Независимо от фазата на развитие на отделните предприятия и икономиката като цяло, проблемите, свързани с несъстоятелността винаги са били обект на внимание на множество лица и институции. Като такива могат да се посочат: кредиторите; работниците и служителите в предприятията; собствениците и мениджърите на дружествата; съдилищата; органите на законодателната и изпълнителната власт; специалисти от теорията и практиката.

През последните години броят на обявените в несъстоятелност предприятия в Европа непрекъснато се увеличава. По данни на Кредитреформ¹ в Западна Европа те се увеличават от 178 235 през 2009 г. на 190 161 през 2012 и 192 340 през 2013 г. В Централна и Източва Европа нарастването е от 53 351 обявени в несъстоятелност компании през 2010 г. до 97 169 през 2012 и 100 984 през 2013 г.

Значимостта и актуалността на проблемите, свързани с предприятията във финансово затруднение се дължи на факта, че от обявяване на длъжника в несъстоятелност губят всички – и кредиторите, и собствениците, и работниците. Преки и косвени загуби понасят държавата, а така също семействата на засегнатите от несъстоятелността физически лица.

Отчитайки тези факти институциите на Европейския съюз предприеха инициативи за нов подход към несъстоятелността, които

¹ Вж. по-подробно Creditreform. Corporate insolvencies in Europe, 2013/14.

намериха израз в приемането на редица документи² на различно равнище, най-важният от които е Препоръката на Европейската комисия от 12 март 2014 година за нов подход към фалита и несъстоятелността на предприятията.³

Целта на автора на доклада е да се представят систематизирано отделни аспекти на новия подход към несъстоятелността, препоръчан от Европейската комисия. За постигането ѝ следва да се направи обща характеристика на този нов подход и да се формулират основни изводи за неговото приложение в реалния сектор на икономиката на България.⁴

1. Обща характеристика на новия подход към несъстоятелността на предприятията

Основната цел на препоръката на Европейската комисия и съответно на новия подход е да гарантира, че независимо от местонахождението си в Европейския съюз жизнеспособните предприятия, които изпитват финансови затруднения, имат достъп до национална правна уредба относно несъстоятелността, която им дава възможност да се реструктурират на ранен етап, за да се предотврати изпадането им в несъстоятелност и по този начин да се извлече максимална обща полза за кредиторите, служителите, собствениците и икономиката като цяло. Препоръката има за цел също така да се

² Вж. например: Резолюция на Европейския парламент от 15 ноември 2011 г., съдържаща препоръки към Комисията относно производства по несъстоятелност в рамките на европейското дружествено право, Съобщението на Комисията, озаглавено „Нов европейски подход към фалита и несъстоятелността на предприятията“ от 12 декември 2012 г. и Становището на Европейския икономически и социален комитет от 22 май 2013 г. във връзка с новия подход към несъстоятелността и предложението за промени в съответния регламент.

³ Вж. ОВ, L 74/65 от 14 март 2014 г.

⁴ Реалният (бизнес) сектор на икономиката включва т.нар. „нефинансови предприятия“: сектора на производството – промишлено, аграрно, строително; сектор търговия; сектора на услугите – транспорт и съобщения, операции с недвижими имоти и др., например сектора на туризма. Вж. по-подробно на уеб страницата на НСИ например: Бизнес наблюдения, Краткосрочна бизнес статистика, Структурна бизнес статистика. Поради своята специфика несъстоятелността в банките, застрахователните и други специализирани предприятия е обект на отделно регламентиране както в България, така и в документите на ЕС.

даде втори шанс на почтените предприемачи, изпаднали в несъстоятелност, в целия ЕС.⁵

Вижданията и препоръките на Европейската комисия са представени в преамбюл и пет раздела. В първите два раздела се посочват целта и предметът на препоръката, както и някои определения. Например под „преструктуриране“⁶ се разбира промяна на състава, условията или структурата на активите и пасивите на длъжниците, или комбинация от всички тези елементи, с цел да се даде възможност за продължаване, изцяло или частично, на дейността на длъжниците. Последните два раздела са свързани с даването на втори шанс на предприемачите, и контрола и отчетността при изпълнение на препоръката.

С относително най-голямо значение е третият раздел, озаглавен „Превантивна рамка за преструктуриране“. Систематизирано най-важните аспекти от препоръките в този раздел могат да се представят по следния начин:

а) В първата част на раздела се разглежда **наличието на превантивна рамка за преструктуриране**, която дава възможност да се предотврати несъстоятелността. По-важните елементи, които тази рамка следва да съдържа са:

- длъжникът да има възможност за преструктуриране на ранен етап веднага щом стане ясно, че има вероятност от несъстоятелност;
- длъжникът следва да запази контрол над ежедневното функциониране на предприятието си;
- процедурата за преструктуриране не следва да бъде продължителна и скъпа и следва да бъде гъвкава с оглед на възможността за предприемане на повече действия извънсъдебно;
- намесата на съда следва да бъде ограничена до необходимото и съразмерното с оглед на защитата на правата на кредиторите и другите заинтересовани страни, засегнати от плана за преструкту-

⁵ Вж. т. 1 от преамбюла и от раздел I от Препоръка на Комисията от 12 март 2014 година за нов подход към фалита и несъстоятелността на предприятията.

⁶ Българското законодателство в този смисъл по правило използва термина „оздравяване“, а под „преструктуриране“ – един от способите, начините за това оздравяване.

риране.

б) Улесняване на преговорите по планове за реструктуриране. Това е втората част, в която се обръща внимание на следните по-важни проблеми:

- Длъжниците следва да имат възможност да започнат процес на реструктуриране, без да е необходимо официално откриване на съдебно производство.

- Назначаването на медиатор или надзорен орган от съда не следва да бъде задължително, а следва да бъде извършвано за всеки отделен случай, по който съдът прецени, че има необходимост от такова назначаване.

- Длъжниците следва да имат право да поискат от съда да разреши временно спиране на производствата по индивидуални искиове за принудително изпълнение.

- Продължителността на спирането следва да се определи оглед на справедлив баланс между интересите на длъжника и кредиторите. Поради тази причина продължителността на спирането следва да се определи въз основа на сложността на очакваното реструктуриране и не следва да надвишава четири месеца. Държавите членки могат да предвидят, че срокът може да бъде подновен при наличие на данни за напредък на преговорите относно плана за реструктуриране. Общата продължителност на спирането не следва да надвишава 12 месеца.

в) Планове за реструктуриране. В тази важна част са разгледани въпросите относно минималното съдържание на планове за реструктуриране, реда за тяхното приемане от кредиторите, условията, при което планове се утвърждават от съдилищата. Първоначалният преглед показва, че българското законодателство е съобразено с тези минимални изисквания, ред и условия. Например съгласно изискванията на препоръката планове за реструктуриране следва да съдържат подробно описание поне на следните елементи:

- ясна и пълна идентификация на кредиторите, които ще бъдат засегнати от плана;

- последиците от предлаганото реструктуриране на отделните

задължения или категории от задължения;

- позицията, заета от засегнатите кредитори относно плана за оздравяване;

- когато е приложимо, условията за ново финансиране; и

- потенциала на плана за предотвратяване на несъстоятелността на длъжника и за осигуряване на жизнеспособността на предприятието.

г) **Защита на ново финансиране.** Ново финансиране, включително нови заеми, продажба на определени активи на длъжника или преобразуване на дълг в капитал, договорено в плана за реструктуриране и утвърдено от съд, не следва да се обявява за нищожно, да бъде унищожаемо или да е непротивопоставимо като акт, увреждащ всички кредитори. Лицата, осигуряващи ново финансиране като част от план за реструктуриране, който е утвърден от съд, следва да са освободени от гражданска и наказателна отговорност, свързана със съответния процес на реструктуриране. Следва да се предвидят изключения от правилата за защита на ново финансиране за случаите на установена впоследствие измама, свързана с новото финансиране.

2. За приложението в България на препоръките за нов подход към несъстоятелността

По въпросите за правните и икономически аспекти на несъстоятелността у нас съществуват различни и понякога крайни мнения относно ефективното ѝ регламентиране и съответно – практическа приложимост. Становището на автора е, че като цяло законодателството ни е хармонизирано с това на водещи в областта страни,⁷ респективно – то е реципирало най-доброто от тях. Прегледът на Препоръката на ЕК за нов подход към несъстоятелността показва, че множество нейни текстове са отразени в част четвърта от Търговския закон у нас, озаглавена „Несъстоятелност“. Като пример може

⁷ Единно европейско законодателство по въпросите на несъстоятелността не съществува. Сега действащият Регламент 1346/2000 г. има за правно поле трансграничната несъстоятелност и поради това в резолюция на Европейския парламент се препоръчва да се разшири неговият обхват.

да се посочи почти пълното съответствие на изискванията за съдържание на плана за оздравяване по ТЗ с минималните изисквания към планове за реструктуриране в препоръката. Адекватен на препоръката е и редът за тяхното приемане и утвърждаване, и у нас се предвижда назначаването на надзорен орган, приети са Закон за медиацията⁸ и специална наредба за медиаторите⁹ и т.н.

Препоръката обаче насочва към нов подход към несъстоятелността. По-детайлният ѝ прочит, както и нейните основни направления, които са изведени в специалното съобщение на Европейската комисия при публикуването на препоръката, показват, че в България той е не само необходим, но и труден за реализация.¹⁰ Основанията за подобен извод са най-общо следните:

а) Променя се отправната гледна точка към несъстоятелността. „В началото целта на колективните производства беше насочена изключително към удовлетворяване на кредиторите, като постепенно прерасна в съхраняване на предприятието, запазване на работните места и погасяване на пасивите. Напоследък законодателната тенденция в Европа е да се предотвратяват проблемите на предприятието преди спиране на плащанията.“¹¹

б) Във връзка с посочено следва да се отбележи, че водещото начало, целите на производството по несъстоятелност у нас са регламентирани в чл. 607 от Търговския закон:

• то има за цел да осигури справедливо удовлетворяване на кредиторите и възможност за оздравяване предприятието на длъжника – ал. 1;

⁸ Обн., ДВ, бр. 110 от 2004 г.

⁹ Наредба № 2 от 15 март 2007 г. за условията и реда за одобряване на организациите, които обучават медиатори; за изискванията за обучение на медиатори; за реда за вписване, отписване и заличаване на медиатори от Единния регистър на медиаторите и за процедурните и етични правила за поведение на медиатора – обн., ДВ, бр. 26 от 2007 г.

¹⁰ Месец след крайния срок (14 март 2015 г.) на автора не са известни документи, анализи или проектозаконови, свързани с прилагане на препоръката у нас.

¹¹ Т. 4.2.1 от Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета и Европейския икономически и социален комитет – Нов европейски подход към фалита и несъстоятелността на предприятията“.

- в производството по несъстоятелност се вземат предвид интересите на кредиторите, длъжника и неговите работници – ал. 2.

в) Чл. 607 ТЗ е фундаментът, върху който се развива производството по несъстоятелност у нас и на пръв поглед се остава с впечатлението, че препоръките на ЕК са спазени. Но новият подход, към който тя насочва изисква въвеждането и на **нова, специфична логика при оздравяване на предприятията**, съответно – към определени способности, които в момента не съществуват в законодателството ни. Националните правила за несъстоятелността следва да:¹²

- улесняват реструктурирането на предприятия във финансови затруднения на **ранен етап** и позволяват на длъжниците да реструктурират своите предприятия, **без да е необходимо да се започне официално (съдебно) производство**;

- предоставят на длъжниците **възможност да поискат мораториум по плащанията** до четири месеца (който може да бъде подновен до максимум 12 месеца), за да се приеме план за реструктуриране преди кредиторите да могат да започнат процедури по принудително изпълнение срещу тях;

- улесняват **приемането на план за реструктуриране** при зачитане на интересите както на длъжниците, така и на кредиторите, с цел да се увеличат шансовете за оздравяване на жизнеспособни предприятия;

- намалят отрицателните последици от несъстоятелността за бъдещите шансове за предприемачите за започване на бизнес, по-специално **чрез опрощаване на техните задължения** в рамките на не повече от три години.

Систематизирано може да се обобщи, че при законодателно отразяване на всички тези насоки в Търговския закон, част четвърта „Несъстоятелност“ едва ли не би следвало да се пренапише. Това е така защото е видно, че коренно се променя отправната точка към несъстоятелността, налагат се промени в отделните фази на производството по несъстоятелност, в логиката на протичане на производството, действията на отделните страни и т.н. Другият подход е

¹² Вж. Съобщението на ЕК до медиите във връзка с приемането на посочената препоръка.

да се възобнови дейността по въвеждането на производство по защита и избягване на несъстоятелността – така, както беше предвидено да се измени Законът за малките и средните предприятия.¹³

¹³ Министерството на икономиката, енергетиката и туризма публикува в средата на 2011 г. за обществено обсъждане проектозакон в тази връзка, но работата по него не беше продължена.

ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛНАТА ПОЛИТИКАТА НА ЕС ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ПЕРСОНАЛА В ПРЕДПРИЯТИЯТА

*Гл. ас. д-р Наталия Стоянова
Висше училище по агробизнес и развитие
на регионите – Пловдив, филиал Русе*

I. Увод

От всички ресурси, използвани в дадена организация, човешките ресурси са най-важни – стратегически. Те се поддават най-трудно на управление, защото човек търси мотивация, удовлетворение и сигурност и се нуждае от съответен психологичен климат, за да работи добре.

Качеството на човешките ресурси влияе непосредствено върху конкурентните възможности на фирмата и се явява един от най-важните фактори за създаване на конкурентни предимства. От идентификацията на индивидуалните професионални цели с тези на организацията зависи удовлетвореността на човека от взаимодействието с организацията, неговото отношение и принос към дейността ѝ.

II. Изложение

Процесът на управление на персонала започва с неговото планиране. Чрез него се определят потребностите от персонал и се формулират действията за тяхното удовлетворяване чрез разработване на планови програми по отделните етапи на цикъла на управление на персонала, в съответствие със стратегията на организацията. Този процес се предхожда от анализът на човешките ресурси, при който се разглежда тяхната функционална, професионална, квалификационна, образователна, управленска и производствена структура, отчитайки движението на персонала и развитието на системата.¹

За целта е целесъобразно да се разработи методика за планиране на потребностите от персонал с техните количествени и качествени

¹ Bruszt, L., Making Markets and Eastern Enlargement: Diverging Convergence, West European Politics, Special Issue 2, No.1, 2002, p.121-141.

параметри. Основното нейно предназначение е да предложи на ръководствата на организациите единни регламенти, подходи, методи, техники и процедури за ежегодно предварително определяне на потребностите от персонал. Планират се броят на необходимия персонал по съответни длъжности, въз основа на което да се разработват щатни (длъжностни) разписания и бюджети за неговата издръжка.

Насърчаване прилагането на активни политики

За разлика от структурните фондове, помощите, отпускани от Кохезионния фонд са съобразени с националното ниво на икономическо развитие. В периода 2000-2006 г. 275 млрд. евро са предоставени за осъществяването на такъв тип помощи. Ясно се отчита повишаването на отпусканите с тази цел средства в сравнение с периода от 1993 до 1999 г., когато те възлизат на 200 млрд. евро. Като се има предвид тази подкрепа, лесно е да се заключи, че по-слабо развитите държави печелят в чисто финансово изражение повече от членството си в ЕС, тъй като те получават повече пари от европейския бюджет, отколкото внасят под формата на членски внос. Тази помощ засилва икономическия потенциал на държавите-членки и така индиректно подобрява условията на живот за населението им (вж. фигура 1). В бюджетната рамка за периода 2000-2006 г. например беше отделена предприеждинителна помощ за бъдещите страни членки, възлизаща общо на 7 милиарда евро, която трябваше да подпомогне подготовката за членство, включително и изграждането на адекватна инфраструктура. Разбира се, в чисто финансов план, пълноправното членство беше далеч по-изгодно, тъй като във въпросната бюджетна рамка финансовата подкрепа за новите държави членки възлизаше на 45 млрд. евро. Разширяването на практика намали в статистическо изражение средното равнище на доходите в страните - членки на ЕС, и така оказва и ще продължи да оказва значително влияние на разпределението на европейските помощи за развитие. Голяма част от европейските региони, които до май 2004 г. са се класирали за финансова помощ, попадат в по-висока позиция по отношение новото средно ниво на доход в разширения ЕС и съответно вече не отговарят на условията за подпомагане от общия европейски бюджет.



Фигура 1: Влияние на политиката на ЕС за подобряване нивото на благосъстояние в по-изостаналите страни членки.²

Методите на подбор описват процедурите, по които ще се проведе сравняването на качествата, според тяхното съответствие с изискванията на длъжността (длъжностна характеристика). Традиционен метод на подбор е *конкурсът по документи*. Чрез него идентификацията на професионалните и личните качества се извършва на базата на официални писмени свидетелства, дипломи, лицензи, препоръки и атестации от предходни работодатели. За редица позиции в са *подходящи методите на конкурсните изпитания* - тестове, изпити, събеседване, анализ на ситуации, разработване на проекти.

Изискването за екипност прави целесъобразно като метод на

² Alber, J., G. Standing, Social dumping, catch-up or convergence? Europe in a comparative global context, In: Journal of European Social Policy, Vol. 10, No. 2, 2000, p. 99-119.

подбор да бъде използван и *прекият избор от страна на ръководителя на екипа*.³

След подбора следват административни процедури, свързани с наемането на работа и назначаването на персонала. От съществено значение на този етап е познаването на трудовото законодателство и клаузите и вида на трудовия договор - срочен, постоянен, със изпитателен срок, граждански, на пълна или частична заетост и пр.

Засилване на социалния и граждански диалог

При изготвянето на националните планове за развитие се вграждат клаузи, които да гарантират овластяването на неправителствените организации, участващи в процеса на усвояване на европейските фондове. Задължителният характер на диалога между социалните партньори придава обаче известна двойственост на процеса, тъй като, от една страна, предоставя редица възможности на различните социални движения, лоби групи, профсъюзи, представители на местната власт и т.н. да дават препоръки при набелязването на националните приоритети и разпределението на средствата от европейските фондове, но от друга страна, информацията се монополизира от структурите на централната власт и така се ограничават реалните възможности на неправителствения сектор за участие в процеса на планиране.⁴

Националният план за развитие включва сложен набор от инструкции, които се отнасят до изискванията за достъп, включително институционалния профил на бенефициентите и разпределението на отговорностите между участниците. В първоначалните стадии на планирането и изготвянето на проектите тази информация би следвало да се предостави на всички необходими и потенциални участници за коментари и въпроси. Това обаче, както показва опитът на най-новите членове на ЕС от последните години, е много трудно да бъде осъществено, най-вече поради липсата на изградени преди присъединяването административни механизми. В резултат в об-

³ Diener, E., E. Suh, Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators. In: Social Indicators Research, Vol. 40, No. 1-2, 1997, p. 189-216.

⁴ Stoyanova, N /Research On The Staff In The Marketing Mix Of E-Services' Field/ Международная Научная Конференция "Електронно Правителство В Регионах: Проблеми И Перспективи" 18-19 .12.2014 Belovo

ществото се създава усещането, че единствените институции, които притежават необходимия капацитет за планиране и управление на проектите са министерствата. Това от своя страна поражда значителен дисбаланс в отношенията между националните и европейските финансиращи институции, който се превръща в пречка при усвояването на средствата.⁵

Оценяването на труда разкрива възможностите, които съществуват за подобряване на работата. Неговите резултати показват състоянието и проблемите на човешките ресурси, установяват съответствията между изискванията на съответните позиции (длъжности) и знанията, уменията и нагласите на лицата, които ги заемат. Информацията от оценяването дава възможност на мениджърите да вземат решения по усъвършенстване на системите за обучение, квалификация и преквалификация; за заплащане и стимулиране; за кариерно развитие.

Стимулирането на труда е дейност по определяне на адекватни и справедливи трудови възнаграждения, в съответствие с предварително приети и оповестени критерии. Водещ принцип при разработването на системи за стимулиране е, че производителността на труда е функция на физическата, психическата и професионалната удовлетвореност на персонала.⁶

Стимулите трябва да бъдат разнообразни, гъвкави и да се използват като конкретни инструменти за осъществяване на целенасочено въздействие на субекта на управление към персонала за постигане на изпълнението на дейността.

Системата за стимулиране трябва да включва и санкционирането като отрицателно стимулиране за целенасочено въздействие за предпазване от нежелателни резултати. То има превантивен и предпазващ характер.

Тази система трябва да се основава на определени правила:

⁵ Bruszt, L., Making Markets and Eastern Enlargement: Diverging Convergence, West European Politics, Special Issue 2, No.1, 2002, p.121-141.

⁶ European Commission (1997): Impact Study, The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe, Brussels, On : <http://europa.eu.int/comm/enlargement/agenda2000/impact/>, Version from 9 January 2001.

- стимулиране за доказано желателни за дейността резултати или санкциониране за доказани, нежелателни за нея резултати от поведението;

- правилно адресиране на стимулите и санкциите;
- обвързване на стимулирането с резултатите;
- навременност и мяра.

Централно място в процеса на стимулиране заема проектирането и въвеждането на система за заплащане на труда. Тази дейност изисква да бъдат регламентирани принципите, правилата, изискванията, показателите, критериите, нормативите и процедурите за определянето на работната заплата за различните групи структури и категории персонал (длъжности) в организацията.

III. Заключение

Целесъобразно е върху основата на Европейската концепция за продължаващото професионално обучение в контекста на ученето през целия живот да се създаде механизъм за оценка и сертифициране на придобитата по различни начини и форми (вкл. и самообучение) за определени периоди от време професионална квалификация, знания и умения, като на тази основа се присъждат рангове, нива или степени на професионално майсторство, които да служат на техния носител при кандидатстване за определени длъжности в организацията, както и за издигане в служебната йерархия.

Един от основните уроци, усвоени при предишните разширявания на ЕС, е, че макар и да е възможно постигането на частична конвергенция със средното равнище на благосъстояние в Общността, достигането на равнището на най-богатите пост-индустриални европейски общества е много трудно. Нереалистично е да си представяме, че държави като Румъния и България могат за няколко години да се превърнат в по-малки копия на държави като Франция и Германия. Конвергенцията е дългосрочна цел – дори на Ирландия ѝ отне почти 25 години, докато настигне по-развитите европейски държави, а освен това конвергенцията не е и задължително непрекъснат процес – може да има периоди на стагнация и дори връщане назад. Без съмнение присъединяващите се държави ще са облагодетелствани.

телствани от членството в ЕС, но те трябва да бъдат подготвени да останат в периферията на Общността поне за още едно поколение както по важност, така и по равнище на благосъстояние. Преструктурирането в посока икономика на знанието може и да ускори процеса, но няма как да замести трудните решения, които предстои да се вземат в социалната сфера. По всичко личи, че социалната държава ще запази националния си характер още дълго време, а това означава, че и отговорността няма да бъде така щедро поделена с европейски наднационални структури, както се надяват някои. Това означава, че реформата на социално-чувствителни сфери като здравеопазването, социалните грижи и пенсионното осигуряване, макар и насърчавана и насочвана от Общността, остава задача на националните правителства и ще зависи твърде много от икономическия контекст, в който е поставена. Регионалната политика, институционалното приспособяване и икономическата интеграция, макар и ключови външни фактори, не могат да гарантират постигането на предизвикателствата, поставени пред новите страни членки, но със сигурност правят процеса по-лесен.

Литература

- [1] Alber, J., G. Standing, Social dumping, catch-up or convergence? Europe in a comparative global context, In: Journal of European Social Policy, Vol. 10, No. 2, 2000, p. 99-119.
- [2] Bruszt, L., Making Markets and Eastern Enlargement: Diverging Convergence, West European Politics, Special Issue 2, No.1, 2002, p.121-141.
- [3] Diener, E., E. Suh, Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators. In: Social Indicators Research, Vol. 40, No. 1-2, 1997, p. 189-216.
- [4] European Commission (1997): Impact Study, The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe, Brussels, On : <http://europa.eu.int/comm/enlargement/agenda2000/impact/>, Version from 9 January 2001.
- [5] Stoyanova , N /Research On The Staff In The Marketing Mix Of E-Services' Field/ Международная Научная Конференция "Электронное Правительство В Регионах: Проблемы И Перспективы" 18-19 .12.2014 Belovo

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ОТПАДЪЦИТЕ

*Гл. ас. д-р Ваня Живкова,
гл. ас. д-р Антоанета Стоянова,
ас. Величка Маринова
Икономически университет – Варна*

Въведение

Развитието на икономиката в последно време показва, че е възможен допълнителен напредък по отношение на ресурсната ефективност, от което могат да произтекат важни икономически и социални ползи. Превръщането на отпадъците в ресурси е основен аспект от увеличението на ресурсната ефективност и в рамките на една кръгова икономика това означава „да се затвори кръгът”, като едновременно с това се допринесе за подобряване на състоянието на околната среда.

Европейското законодателство и особено определянето на задължителни цели изиграха основна роля за подобрене на управлението на отпадъците, насърчаване на иновациите при рециклирането, ограничаване на депонирането и създаване на стимули за промяна на поведението на потребителите. Понастоящем икономиката на Съюза губи значително количество потенциални вторични суровини, които са в потоците от отпадъци, а така и възможности да повиши ресурсната си ефективност и осигури икономически растеж, намаляване емисиите на парникови газове и зависимостта на икономиката на Съюза от внасяните суровини¹.

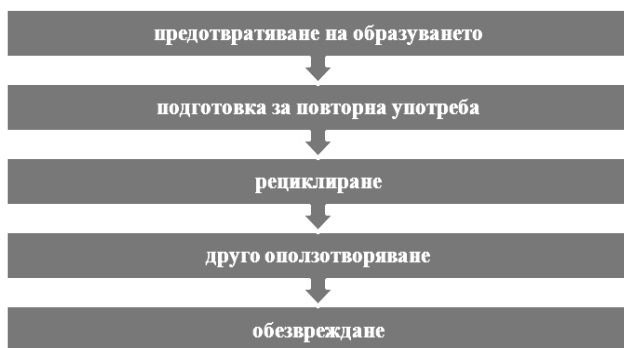
Всичко това поставя въпросите, свързани с проблемите и перспективите за управление на отпадъците като особено актуални и значими, а търсенето на решения за подобряване на техния мониторинг и превръщането им в основна суровина за една „по-зелена икономика”, в унисон с европейските тенденции – основни за всяка една страна-членка на Съюза. Целта на разработката е да се открият

¹ *Предложение за директива на Европейския парламент и на съвета. МОСВ<
<http://www.moew.government.bg/?show=top&cid=519>, 27.11.14>.*

някои тенденции, проблеми, перспективи и практико-приложни подходи относно управлението на отпадъците в контекста на екологосъобразните политики.

Изложение

*Законът за управление на отпадъците*² определя основните дейности с отпадъците и приоритетния ред, в който те да се изпълняват. Компетентните органи по този закон и лицата, при чиято дейност се образуват и/или третират отпадъци, прилагат следната йерархия при управление на отпадъците:



Фиг. 1. Йерархия в управлението на отпадъците

Рециклирането като дейност е определена от изискванията на *Закона за опазване на околната среда*, *Закона за управление на отпадъците* и *Наредбата за опаковките и отпадъците от опаковки*, действащи на територията на България. Рециклирането³, като „събиране, преработка, пласиране и употреба на материали, качествявани преди този процес като отпадъци” е елемент на промишлената екология, чиято стратегия е подобряване условията на околната среда и гарантиране на устойчивост. Устойчивото бъдеще изисква висока степен на рециклиране.

² Закона за управление на отпадъците /ЗУО/ Обн., ДВ, бр. 53 от 13.07.2012 г., изм.с Решение № 11 от 10.07.2014 г. на КС на РБ - бр. 61 от 25.07.2014 г.

³ *Ръководство за рециклиране на отпадъци*. Варна. Издателска къща Стено. 1999.

Дългосрочната цел на ЕС, от която и нашата страна е част, е да се превърне в рециклиращо общество, което да предотврати образуването на отпадъци и да насърчи практиката за употреба на отпадъците като ресурси⁴. В контекста на апелите за екологични и ресурсоспазващи производства, рециклирането генерира редица преки и непреки ползи. То предоставя икономически и екологични ползи, и също така, намалява зависимостта от нови материали. Програмите по рециклиране намалят замърсяването, генерират икономия на енергия, намаляване на глобалното изменение на климата, както и намаляване натиска върху биологичното разнообразие. Повторната употреба забавя или избягва натрупването на различни продукти в системите за оползотворяване и обезвреждане на отпадъци и по този начин се предотвратяват разходи по дейностите с тях⁵.

Противоречието между икономическата оптимизация и защитата на околната среда е обект на голямо внимание в последните изследователски програми за планиране на системата за управление на отпадъците⁶. Икономическите аспекти на рециклирането трябва да се разглеждат във връзка с разходите за алтернативни варианти по мениджмънт на отпадъците, като изгарянето с оползотворяване на енергия или депонирането. Високата цена на алтернативите ясно помага на процеса по рециклиране⁷. Обобщаването на икономическите аспекти на рециклирането включва отчитане на: общите разходи, производствените разходи на маса от рециклиран материал, обхват на производствените разходи за първични влакна, определяне икономическата граница на рециклирането, цените на отпадъчните материали, амортизация на оборуд-

⁴ Директива 2008/98/ЕО за отпадъците от 19 ноември 2008, чл. 4. <<http://eur-lex.europa.eu/homepage.htm>, 22.02.13>.

⁵ **Reddy**, P. Jayarama. *Waste reduction and recycling*, In: Municipal Solid Waste Management Processing - Energy Recovery - Global Examples: CRC Press 2011, pp. 38-57.

⁶ **Pati**, Rupesh K., Prem Vrat, Pradeep Kumar. *A goal programming model for paper recycling system*. Omega The International Journal of Management Science, Vol. 36 Issue 3, June 2008, pp. 405 – 417.

⁷ **Bontoux**, L., F. Leone, M. Nicolai and D. Papameletiou. *The recycling industry in the European Union: Impediments and Prospects*. Luxembourg, December 1996.

ването, оперативни разходи и самото използване на отпадъците⁸.

Рециклирането следва да се подкрепя чрез подобряване на инфраструктура за събиране, създаване на правна сигурност и равни условия за всички, както и чрез премахване на ненужната административна тежест. За изпълнението на това важно условие е необходим добър баланс и съгласуваност в целия спектър от регламенти, директиви и решения, като основно тук е виждането за отпадъците като суровина, а не отпадък⁹.

Сред основните приоритетни направления относно управление на дейностите по отпадъците са: законосъобразно управление на генерираните отпадъци, в това число и тяхното минимизиране; прилагане на стандартизирани системи за ефикасност, икономическа ефективност, техническа устойчивост; йерархичност, определяща последователността на операциите и дейностите, свързани с управлението на отпадъци: да се предотврати образуването на отпадъци; рециклиране (преработване на отпадъците и използването им като суровини за производството на същите или други продукти) или повторно използване с цел получаване на вторични суровини и енергия; депониране или изгаряне на отпадъци в случаите, когато няма друга подходяща алтернатива за тяхното третиране; информирано участие на обществеността в процеса на управление на отпадъците¹⁰.

Третирането на твърдите отпадъци се свързва с прилагането на интегрирана пазарно ориентирана и адаптирана към изменящите се условия система за управление¹¹. Основни направления на интегрираната система са:

- събиране, транспортиране и сортиране на отпадъците;
- обезвреждане, преработване и оползотворяване на отпадъците чрез прилагане на един или повече от следните методи: рецикли-

⁸ *Граници на рециклиране на хартията – доклад на конференцията в Puerto de la Cruz. COST програма E48. Целулоза и хартия. 2007, N 12, с. 17.*

⁹ Становище на европейския икономически и социален комитет относно „Достъп до вторични суровини (метален скрап, рециклирана хартия и др.)// Официален вестник на европейския съюз, 2011, април.

¹⁰ Закон за управление на отпадъците (обн. ДВ, бр.53 от 13.07.2012 г.).

¹¹ Закон за управление на отпадъците (обн. ДВ, бр.53 от 13.07.2012 г.).

ране на вторичните материали; химично третиране; биологично третиране; термично третиране; депониране (складиране).

При избора на метод за третиране на отпадъци трябва да се отчитат комплексно въз основа на технико-икономическите и екологичните критерии за оптималност, като основна цел е рационално използване на природните ресурси, опазване на околната среда и на човешкото здраве.

Относителният дял на безотпадъчните производства е твърде малък – в повечето случаи производствата генерират отпадъци, голяма част от които са от категорията опасни отпадъци и те се нуждаят от допълнително преработване, за да се намали количеството на крайните отпадъци, които неизбежно трябва да се депонират.

Процесите на преработване принципно се категоризират на физични, химични и биологични; много често на практика се прилага комбинация от различни по характер методи¹². Физичното третиране обикновено е първата стъпка, тъй като това е евтин метод и представлява най-простото решение на много от проблемите по минимизиране на опасните отпадъци. По-приемлива форма на третиране на отпадъците в сравнение с директното им изхвърляне в околната среда или депониране, макар и по-скъпа, е химичното третиране. Биологичното третиране на твърдите отпадъци включва: компостиране и биогазификация. Когато не е възможно използването на остатъка от биологичното третиране в селското стопанство като стабилизиращ материал, той може да се депонира или изгори.

Термичните методи за третиране на твърди отпадъци включват: изгаряне; пиролиза; газификация; комбинация на газификация и пиролиза; хидриране¹³. Прилагането на термичните методи води до постигането на няколко цели: получаване на стабилизирани и инертен остатък; намаляване обема и масата на твърдия отпадък (това снижава транспортните и редица други разходи при депонирането

¹² Закон за управление на отпадъците (обн. ДВ, бр.53 от 13.07.2012 г.).

¹³ Наредба №4 от 5 април 2013 г. за условията и изискванията за изграждането и експлоатацията на инсталации за изгаряне и инсталации за съвместно изгаряне на отпадъци (обн. ДВ, бр.36 от 16.04.2013 г.).

на този минерален остатък); утилизиране на енергията на твърдите отпадъци или трансформиране в удобен за съхранение вид; унищожаване на заразните бактерии и вируси и други патогенни микроорганизми.

Ефективното прилагане на различните методи, свързани с преработването на отпадъците, има решаващо значение за постигането на заложените в нормативните изисквания приоритетни дейности с отпадъците.

Засега депонирането е най-прилаганият откъм ресурсна обезпеченост метод за третиране, но това не го прави ефективен за целите на изграждането на „зелена икономика”. Два са аспектите на приложение на депонирането: завършващ стадий на депониране на крайния остатък от други методи за третиране на твърди отпадъци; самостоятелно приложение за директно третиране. Основните цели на депата за твърди отпадъци са да се осигури тяхното продължително и безопасно съхранение от гледна точка на опазване на околната среда от вредно въздействие и опазване на човешкото здраве¹⁴.

През последните години управлението на околната среда, в това число и управлението на отпадъците, премести фокуса си от държавата към всички стопански субекти на пазара. От съществено значение за достъп до пазара, е всеки производител на стоки и услуги да е в състояние да демонстрира ангажимент към прилагане на практики, свързани не само с постигане на качеството на стоките си, но и с щадящо отношение спрямо околната среда. Ключов елемент за задържане на пазарен дял е внедряването и използването на подходи свързани с добри практики и методи за управлението на риска спрямо околната среда. Това обективно ориентира стопанската практика на много организации към изграждането и внедряването на различни нормативно регламентирани и утвърдени в света системи – например: Система за управление на околната среда (СУОС), отговаряща на изискванията на международен стандарт БДС EN ISO 14000:2005¹⁵.

¹⁴ Наредба № 6 от 27 август 2013 г. за условията и изискванията за изграждане и експлоатация на депа и на други съоръжения и инсталации за оползотворяване и обезвреждане на отпадъци (Обн. ДВ., бр.80 от 13.09.2013г.).

¹⁵ БДС EN ISO 14001:2005 „Системи за управление по отношение на околната среда. Изисквания и указания за прилагане”

Организации от всякакъв вид проявяват нарастваща загриженост за постигане и демонстриране на стабилна система по опазване на околната среда чрез контролиране на влиянието от техните действия, продукти или услуги върху околната среда, като взимат предвид политиката и целите си по опазване, в това число и управлението на отпадъците като съществен аспект от своите дейности. При разработването на СУОС, всяка организацията определя всички нормативни изисквания на Р България за екологосъобразно управление на своите аспекти. По този начин се демонстрира ангажираност и към всички заинтересовани страни и прилага техники, свързани с разделното събиране и временно съхранение на генерираните от дейността си отпадъци. При внедряването на СУОС един от ключовите моменти пред всеки стопански субект е идентифицирането на всичките му процеси от своята дейност като **Аспекти спрямо околната среда**. Това се постига чрез задълбочен анализ на дейностите, продуктите и услугите, осъществявани от нея и се извършва оценка за степента на значимост на тези аспекти спрямо околната среда и тези части от тях, които взаимодействат с околна среда (ОС) – (честота на поява/проява, тежест на последствията за ОС, цена за намаляване на влиянието на аспекта, обществено мнение и др.). При определянето на аспектите се взима под внимание въздействието върху околната среда в минали периоди, в настоящия момент, както и предполагаемото въздействие в бъдещи моменти. Оценката на аспектите се извършва както за нормалните и преходни режими на работа, така и за работата при извънредни ситуации. В много случаи управлението на отпадъците се явява един от съществените или значими аспекти спрямо околната среда на много организации. В тази връзка всяка една от тях е длъжна да разработи общи и конкретни цели, програми по управление на отпадъците, като вземе предвид степента на тежест на оценения аспект спрямо ОС. Програмите съдържат краткосрочни и дългосрочни цели на организацията за управление на значимите аспекти и средствата за тяхното постигане.

Управлението на отпадъците във всяка организация се осъществява по реда на: Закона за управление на отпадъците и прилежащите му наредби; Наредба № 2 от 23.07.2014 г. за класификация на

отпадъците, обн., ДВ, бр. 66 от 8.08.2014 г.; Наредба № 1 от 04.06.2014 г. за реда и образците, по които се предоставя информация за дейностите по отпадъците, както и реда за водене на публични регистри;

Дейностите по управление на отпадъците включват: разделно събиране на образуванията на площадките на дружеството отпадъци; временно съхранение на отпадъците на обособени, оборудвани и обозначени за целта места; периодичното им предаване на фирми, притежаващи документи по чл. 35 от ЗУО; водене на отчетност за дейностите по отпадъците.

Оперативното управление на дейностите по отношение на управлението на отпадъците са свързани: със стриктно прилагане на нормативните изисквания и екологосъобразно поведение на всяко дружество, планиране на правила в документите от СУОС в посока изпълнение на целите свързани с ОС.

Отговорностите по отношение на управлението на отпадъците от грижа на държавата и местните отргани на управление се превръщат и в постоянен приоритет в дейността на всеки стопански субект и потребител.

Заклучение

В контекста на прилагане на екологосъобразните политики, свързани с управлението на отпадъците, на национално ниво имаме хармонизиране на нормативните изисквания относно приоритетното изпълнение на дейностите с отпадъците. Прилагането на ефективни подходи и методи на ниво държава и бизнес за сега е само на етап планиране. За тази цел е нужно оптимизиране и разпределение на организационните ресурси. По този начин реално може да се усъвършенства вътрешната структура и да се подобрят взаимодействията с факторите на външната среда в дългосрочен план. В противен случай констатираните несъответствия ще се задълбочават, а установената практика по управлението на отпадъците ще се отдалечава от основните принципи на управление, свързани с опазването на околната среда.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПУБЛИЧНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ УСЛОВИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Гл. ас. д-р Гургана Кресналийска
Югозападен университет “Неофит Рилски” – Благоевград*

Европейският съюз прие стратегията „Европа 2020”, според която „в условията на един променящ се свят ние искаме ЕС да стане интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика”¹. Съгласно Стратегията, ЕС „си постави пет амбициозни цели – в областта на заетостта, иновациите, образованието, социалното приобщаване и климата/енергията, които трябва да бъдат постигнати до 2020 г. Всяка държава-членка прие свои собствени национални цели във всяка от тези области”².

Приетата Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г.³ отразява основните препоръки на Европейската комисия, Световната банка и други международни институции, както и препоръките на бизнеса и НПО в България за подобряване на управлението.

В контекста на протичащите в Европейския съюз промени, публичната администрация в Република България е изправена пред редица предизвикателства.

Предизвикателства при прилагането на принципа на върховенството на закона

Нормативната рамка на Република България като член на Европейския съюз е хармонизирана с правото на ЕС, но въпреки това сред българските граждани и европейските партньори съществува усещането, че законовите норми в Република България нямат тази

¹ ЕВРОПА 2020 Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, <http://ec.europa.eu>

² Пак там

³ Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., приета с Решение на МС № 140/17.03.2014 г.

задължителна и обвързваща сила, а тяхното прилагане не е скрепено с необходимата санкция, която е характерна за правовата държава⁴. Един от основните проблеми за гражданите, бизнеса и чуждестранните инвеститори, е нестабилната нормативна среда. До 1998 г. в правната система на Република България съществуват 250 закона, като към 2013 г. техният брой се е увеличил с 40% до 346 закона⁵.

Изпълнителната власт също разполага с нормотворчески правомощия, изразяващи се в приемането на подзаконовни нормативни актове⁶, като общият брой на тези актове е 2950⁷. Големият брой нормативни актове е съпътстван с чести изменения на законите, което създава значителни пречки пред гражданите и бизнеса. Преобладаващата част от предприемачите посочват като проблем липсата на последователност и предсказуемост в регулаторната политика на държавата.

Данните за най-често изменяните закони след 2000 г. показват, че основните нормативни актове, които регулират ключови сфери от живота на българските граждани нямат траен характер⁸. Прилагането на законодателството е един от най-големите проблеми във функционирането на държавната администрация.

Непрекъснатите промени на нормативната уредба създават сериозни затруднения и в съдебната система, защото се затруднява утвърждаването на стабилна съдебна практика.

Една от причините за честата промяна на законите е свързана с транспонирането на нормите на правото на ЕС в българското законодателство. Във връзка с транспонирането обаче възникват проблеми - в определени случаи се наблюдават колебания при приложението на транспонирани директиви и на директно приложимите актове на ЕС - регламенти и решения. Това създава затруднения, както за администрацията, така и за гражданите и бизнеса.

⁴ Вж. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 12

⁵ Пак там, с. 12

⁶ Правилници, наредби, инструкции

⁷ Вж. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., *Фиг. 1. Подзаконовни нормативни актове*, с. 12

⁸ Вж. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., *Фиг. 2. Най-често изменяни закони след 2000 г. (брой изменения)*, с. 13

Извършването на оценки на въздействието на законодателството не е на удовлетворително равнище. Подобряването на практиката в тази сфера ще доведе до повишаване на прозрачността и предсказуемостта и до намаляване на честотата на изменение на нормативната база⁹. Дейността по оценка на въздействието на законодателството, наблюдението и оценката на неговото прилагане, както и на публичните политики, са нови за българската администрация. В този контекст подобряването и развитието на капацитета е важно условие за по-ефективни политики.

Режимът за автентично тълкуване на нормативните актове е проблем в българското право. Липсата на ясни норми и механизми за автентично тълкуване създава възможности за неавтентично тълкуване на нормативните актове - от администрацията, или от съдебните власти.

Понастоящем в българското законодателство действат над 60 законодателни акта (кодекси и закони), които определят правомощия на административни органи за упражняване на контрол. В Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г. се посочват органите и администрациите с административнонаказателни правомощия и функции¹⁰. През 2013 г. от администрациите са съставени общо 433 025 акта за установяване на административни нарушения и са издадени 376 541 наказателни постановления¹¹. Според Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г. през годините се наблюдава постепенно намаление на съставените актове за установяване на административни нарушения и издадените наказателни постановления. Като една от причините, която се посочва за тази тенденция - това вероятно е намаления брой нарушители с оглед подобряване на превантивната и контролна дейност на администрациите с такива правомощия¹².

⁹ Вж. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 13-14

¹⁰ Вж. Доклад за състоянието на администрацията за 2013 г., приет с Решение на МС № 415/23.06.2014 г., с. 69-70

¹¹ Данни от Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г., с. 71

¹² Вж. Доклад за състоянието на администрацията за 2013 г., с. 71

Необходимо е българската администрация да предприеме мерки относно преодоляване на основните проблеми, свързани със¹³: честата промяна на законодателството; липсата на оценка на въздействието на законодателство; слабият контрол върху спазването на законите; различното тълкуване на актовете; и др.

Предизвикателства в комуникацията и взаимодействието с гражданите и бизнеса

Като цяло дейността на администрацията във връзка със сигналите, жалбите, предложенията на гражданите не е достатъчно ефективна и липсва систематизиран подход на работа. Според Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г. са постъпили 98 081 сигнали за нарушения в администрацията, като по 96 586 (98.48%) от тях са извършени проверки¹⁴.

Значителен е и броят на критичните публикации в средствата за масова информация, които следва да получат отговор и решение.

Липсва централизирана информационна система за жалби и сигнали на гражданите, която може да допринесе за по-добро насочване, навременни отговори и цялостно администриране на жалбите, и за повишаване на удовлетвореността на гражданите.

В областта на информирането на обществеността трябва да се предприемат редица действия, включващи както информиране чрез комуникационни кампании на администрацията, така и осигуряването на всяка политика с информационни елементи, информационни брошури, провеждане на дни на отворени врати др.

Недостатък в дейността на администрацията е комуникацията със средствата за масова информация, разглеждани като посредник между управлението и гражданите. Необходима е и по-добра координация на комуникационните политики на министерствата.

Един от най-важните компоненти на устойчивата институционална среда и доброто управление са развитите и устойчиви струк-

¹³ Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 15

¹⁴ Данни от Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г., с. 80-83

тури на гражданското общество¹⁵. Основен проблем е, че в определени сфери и политики представителите на НПО са твърде многобройни и това затруднява комуникацията с тях. Причина за това е и спорът относно представителността на тези организации.

Проблемна област е липсата на механизми за устойчивото финансиране на НПО, а оттам за едно положително въздействие от тяхна страна върху процесите на разработване, изпълнение, мониторинг и оценка на публичните политики. Добра база за развитие на гражданското общество е Стратегията за подкрепа на развитието на гражданските организации в Република България за периода 2012 - 2015 г.¹⁶

Въпреки значителния напредък и усилията в областта на прозрачността и публичността в дейността на публичната администрация, все още не е достигнато необходимото равнище на публичност. Република България е присъединена към Глобалната инициатива „Партньорство за открито управление“¹⁷, но напредъкът по изпълнението на мерките е незадоволителен.

С оглед решаването на проблеми по отношение на възможностите за повторната употреба на публичната информация, притежа-

¹⁵ В Република България са регистрирани над 11 000 НПО в обществена полза, а броят на всички регистрирани юридически лица с нестопанска цел е над 35 000 – Вж. Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 19; Индексът за устойчивост на НПО в България за 2013 г. е 3,3, и страната ни заема 9-то място в Централна и Източна Европа. Това показва, че гражданският сектор у нас все още е нестабилен. В сравнение с 2012 г. за България е отчетено влошаване в три сфери – правна рамка, застъпничество и обществен престиж, <http://www.ngobg.info>

¹⁶ Приета с Протокол № 33.23 на Министерския съвет от 05.09.2012 г.

¹⁷ Партньорство за открито управление“ - С Решение на МС № 56 от Протокол № 31 от 24.08.2011 г. Република България се присъедини към Инициативата за партньорство за открито управление. Република България е една от 62-те страни, които участват в инициативата и трябва да прилага принципите на прозрачност, гражданско участие, отговорност и отчетност, и технологично обновление.

вана в обществения сектор, в Република България е необходимо да се въведе подходът на отворените данни (Open Data)¹⁸.

Развитието на електронното управление в Република България е сред приоритетите на всички правителства (от 2001 г.), но реалното му въвеждане има променлив успех. В Стратегията за развитие на електронното управление в Република България 2014 - 2020 г.¹⁹ е направен анализ на настоящото състояние, очертани са основните проблеми в редица направления, както и са посочени визията на електронното управление в Република България и стратегическите цели²⁰.

Съгласно Индекса за развитие на електронното управление, посочен в доклада на ООН²¹, в класацията за 2012 г. България заема 60-то място от 190 държави, като само за последните 2 години е отстъпила с 16 места. Оценките за България по всички показатели (онлайн услуги, телекомуникационна инфраструктура и човешки ресурси) са по-ниски от средните за региона.

Според Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г. 193 от общо 518 администрации предоставят административни услуги по електронен път, като все още преобладава предоставяне на услугите на ниво 2: Едностранна комуникация: електронен достъп до формуляри, което представлява 73.84% от общия брой²².

¹⁸ „Отворените данни представляват информацията, притежавана от институциите и обществения сектор, която може да се използва повторно и разпространява безплатно или като в цената ѝ се калкулират само разходите за нейното предоставяне. Отворените данни са съществена част от пълноценния достъп до обществена информация и имат значителен, неоползотворен потенциал както за повторна употреба в продукти и услуги, така и за повишаване на ефективността на администрацията”, Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 20

¹⁹ Приета с Решение на МС № 163/21.03.2014 г.

²⁰ Стратегия за развитие на електронното управление в Република България 2014 - 2020 г., с. 5-11

²¹ Доклад на ООН за състоянието на електронните правителства по света „E-Government Survey 2012”, озаглавен „Е-правителство за хората”, в който са анализирани резултатите от работата на 190 държави.

²² Данни от Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г., с. 34

Като основни проблеми в областта на комуникацията и взаимодействието с гражданите и бизнеса могат да се посочат²³: „незадоволителна дейност на администрацията във връзка със сигналите, жалбите и предложенията на гражданите”; „недостатъчно добро взаимодействие на администрацията със средствата за масова информация; „липса на критерии за представителност и недостатъчна прозрачност на структурите на гражданското общество”; „не е въведена инициативата за отворени данни в управлението”; „липса на стандартизация и унификация при въвеждането на електронното управление в различните институции”; и др.

Предизвикателства в административното обслужване на гражданите и бизнеса

През 2013 г. административното обслужване на гражданите и бизнеса премина на нов етап от своето развитие, като основните усилия са насочени към въвеждането на комплексното административно обслужване (КАО)²⁴. През месец юни 2013 г. Министерският съвет прие Базисен модел на комплексно административно обслужване.

Съгласно Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г. 519 административни структури предоставят услуги на гражданите и бизнеса и администрират регулаторни режими. Към края на 2013 г. в администрацията са предоставят и администрират общо 2 241 административни услуги и регулаторни режими. През 2013 г. администрациите са предоставили общо 186 110 523 броя административни услуги. От общо 518 отчетели се администрации, предоста-

²³ Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 22

²⁴ КАО – „административното обслужване, при което административната услуга се предоставя от компетентните административни органи, лицата, осъществяващи публични функции и организациите, предоставящи обществени услуги, без да е необходимо заявителят да предоставя информация или доказателствени средства, за които са налице данни, събирани или създавани от административни органи, първични администратори на данни, независимо дали тази данни се поддържат в електронна форма или на хартиен носител”, Базисен модел на комплексно административно обслужване, приет с Решение на МС от 19.06.2013 г., с.17

вящи административни услуги, 386 администрации (74.52%) предоставят услуги на принципа „едно гише“²⁵.

Като основни проблеми в областта на административното обслужване могат да се посочат²⁶: твърде голяма териториална отдалеченост по предоставянето на редица административни услуги, което лишава определени групи от населението от адекватно административно обслужване; като цяло в администрацията липсва успешно работещ модел за обслужване на „едно гише“; слаб напредък в комплексното административно обслужване; ниска степен на автоматизация на предоставяните услуги; и др.²⁷

В заключение може да се посочи:

Един от приоритетите за всяка страна членка на Европейския съюз е модернизирването на администрацията.

Предвидените в Стратегията за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г. мерки са в пълно съответствие с и са насочени към изпълнението на приоритет 6. „Укрепване на институционалната среда за по-висока ефективност на публичните услуги за гражданите и бизнеса“ на Националната програма за развитие: България 2020 (НПР БГ2020)²⁸.

²⁵ Данни от Доклада за състоянието на администрацията за 2013 г., с. 28-29

²⁶ Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., с. 30; Базисен модел на комплексно административно обслужване, с. 11-13

²⁷ Вж. повече за проблемите в областта на административното обслужване – Стратегия за развитие на държавната администрация 2014 - 2020 г., Базисен модел на комплексно административно обслужване

²⁸ Национална програма за развитие: България 2020 (НПР БГ2020) е водещият стратегически и програмен документ, който конкретизира целите на политиките за развитие на България до 2020 г., приет с Решение № 1057 на Министерския съвет от 20.12.2012 г. НПР БГ2020 показва връзката между приоритетите на ЕС в контекста на Стратегията „Европа: 2020“ и националните приоритети на България, <http://www.strategy.bg>

НАРАСТВАЩОТО ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО В СТРАНИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС

Ас. Корнелия Филипова
Икономически университет – Варна

Предизвикателствата пред нарастващото доходно неравенство са широко застъпени както в новите икономически течения, така и при разработването на социални стратегии на съвременните държави. Разликата по отношение на доходите за отделните индивиди се разглежда, като взаимовръзка между производствените фактори и размяната на парични средства сред основните обществени групи. Въпросите относно разпределението на доходите са представени в икономическата теория от нейното първоначално формиране като система до днес.

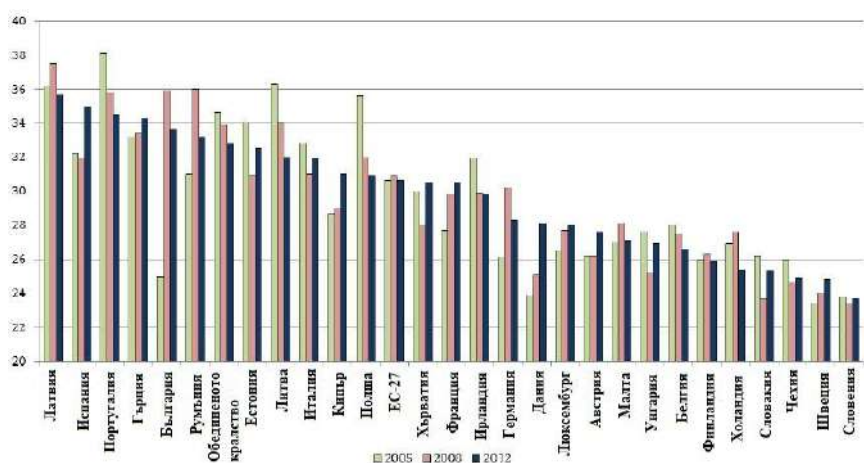
Разпределението на доходите обикновено се изчислява въз основа на разполагаемия доход (РД) и неговото разпределение в рамките на всяка държава. Свободните пари в брой, т.е. РД, включват доходите от труд и богатство, както и социални трансфери след приспадане на задължителните осигуровки и данъци към публичния сектор. Най-често използван показател от икономистите за измерване на разпространението им и в частност границите на доходното неравенство е коефициентът на Джини¹. Той варира от 0 до 1, като 1 съответства на изключително високо ниво на неравенство в доходите, а 0 на равномерно им разпределение.²

Фигура 1 онагледява до каква степен се променя доходното не-

¹ Най-популярната мярка за икономическото неравенство е индексът (коефициентът) на Джини, наречен на името на създателя си, италианския статистик Корrado Джини (1884-1965). Познат е и като коефициент на концентрацията и се изчислява в две версии - за концентрация на доходите и на богатството. Той измерва разликата между абсолютно равното разпределение и текущото съотношение на доходите (или богатствата) в обществото. Ако всички получаваха еднакви доходи (или богатствата) индексът на Джини е със стойност 0. Ако един индивид взима всичко, а останалите нищо то той ще е равен на 1 (100%). Вж.: Хърсев Е., Индексът на Джини.//в-к. Сега, София, 09.2.2004г.

² Atkinson, A. On the measurement of inequality.// Journal of Economic Theory, Elsevier, Vol. 2 (3), 1970, pp. 261.

равенство в ЕС за периода 2005-2012 г. Данните показват, че средният коефициент на Джини за ЕС остава на константно ниво (0.30). Въпреки това в отделните държави се наблюдават значителни промени на фона на тази очевидна стабилност. Пред изравняване на доходното неравенство са Литва, Полша и Ирландия, докато в България, Испания и Румъния се наблюдава силно финансово разслоение. Разминаванията в темпа на уеднаквяване на доходното неравенство за разглеждания период се дължат отчасти на световната финансово-икономическата криза. Нарастването му се наблюдава и в страните, които се предпазили от проявленията ѝ, като например Германия, Дания, Люксембург и Швеция. Няма доказателства в подкрепа на предположението, че държавите с по-ниски стойности на коефициента на Джини през 2005 г. са отчитали слабо финансово разслоение в годините до 2012 г. В условия на рецесия Финландия, Чехия и Словакия запазват Джини резултатите си на ниско ниво, а същевременно в Дания, България и Германия се отчита увеличение на доходното неравенство.



(скала на Джини коефициент от 0 до 100)

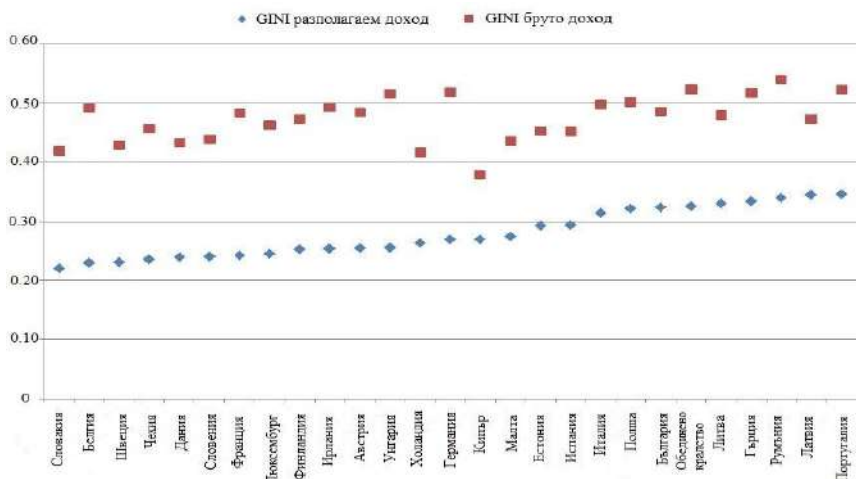
Източник: Eurostat-онлайн 2015 г., Survey of Income and Living Conditions.

Фигура 1. Промяна в коефициента на Джини спрямо еквивалентния располагаем доход

Сравнителното изследване показва, че съществуват две причини за това нарастване. Те се свързват с промените в размера на основните доходи (минимална и средна работна заплата, заплащане в сивия сектор) и възможностите за защита на населението от социалната държава в условия на икономически спад. Страните със силно влияние на синдикатите са с по-малки различия в заплащането и намаляващо доходно неравенство. Възможните начини за регулиране на разликата по отношение на доходите за отделните индивиди са социалните трансфери и образователната система.

Данните за 2010 г. от фигура 2 показват доходното неравенство спрямо разполагаемия доход. То е онагледено чрез разположените по-ниско стойности на фигурата. По-високо доходно разслоение се отчита във Великобритания, Южните европейски страни (Португалия, Гърция) и в страните от Източна Европа като Латвия, Румъния, Литва, България и Полша. Средната стойност на получените резултати е в диапазона между 0.34 и 0.36. Северните държави (Швеция, Дания и Финландия), някои континентални страни като Белгия, Франция, Люксембург и Австрия, както и в Словакия, Чехия, Словения и Ирландия през 2010 г. се открояват с по-малки разминавания в стойностите на доходното неравенство. Те варират в границите от 0.22 до 0.25. Данните от фигура 2 представят и разпределението на разполагаемия доход спрямо брутния доход чрез по-високо посочените стойности. Разликата между двата показателя онагледява преразпределянето на данъци и социални трансфери.³ Публичните системи за социално осигуряване, подпомагане и грижи играят важна роля за намаляване на неравенствата във всички страни, по-специално в България, Унгария, Румъния, Великобритания и Испания.

³ Boadway, R., M. Keen. Redistribution, Handbook of Income Distribution. Atkinson, A., Bourguignon, F. (Ed.): Handbook of Income Distribution Volume 1. Amsterdam: North-Holland, 2000, pp. 677-789.



Източник: EUROMOD statistics on distribution and decomposition of disposable income

Фигура 2. Коефициенти на Джини преди и след данъци и социални трансфери за 2010 г.

Един интересен факт е, че България, Дания, Холандия и Норвегия са сред държавите, в които неравенството в доходите на 10-те процента от най-богатото и 10 % от най-бедното население се е намалило най-много сред страните в Европа.⁴ Това се посочва в доклада на Международната организация по труда Global Wage Report 2014/2015, който изследва периода 2006-2010 г. Но в действителност разликата намалява, поради занижените нива на заплащане на населението с по-високи доходи за дадения период. България е сред държавите, при които най-голяма част от приходите в домакинствата са от трудови договори – над 70%. На второ място като най-голям дял са доходите от пенсии – над 10%, и приблизително толкова са доходите на самонаетите.⁵

⁴ International Labor Organization. Global Wage Report 2014/2015. Wage and Income Inequality. International Labor Office, Geneva, 2014, p. 23.

⁵ Желязков, Г. Над 70% от доходите на българите са от работна заплата.// Капитал, 2014, http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2014/12/15/2437824_nad_70_ot_dohodite_na_bulgarte_sa_ot_rabotna_zaplata/?ref=miniurl (26.01.2015).

На фигура 3 е представена връзката между доходното неравенство и средните доходи⁶. Ако се съпоставят brutната заплата с разпределението на доходите в страните се открива негативна корелация в размер на 0.18. Оттук следва, че държавите с по-високи средни доходи притежават по-ниска степен на доходно неравенство. Към тази група се отнасят Финландия, Белгия, Швеция, Австрия и Холандия. Те постигат висок брутен доход, като в същото време притежават сравнително равномерно разпределение на нетните приходи. За разлика от тях Латвия, Литва, България и Румъния се характеризират с по-нисък стандарт на живот. При тях се наблюдава тенденцията от „разтваряне на ножицата” (рязка дивергенция) между нисшата и висша класа. Тази корелация показва, че провежданата политика в посочените държави от Източна Европа не би могла да отстрани доходното неравенство в средносрочен и дългосрочен период. Необходима е нова политика по доходите, данъците и социалните осигуровки, нови механизми при определяне на минималната работна заплата, заплатите в бюджетния сектор, както и стимули за браншово договаряне на ръст на работните заплати в реалния сектор. Връзката между доходните групи и неравенството на образователните постижения във всички държави от ЕС-27 страни подсказва същото заключение.

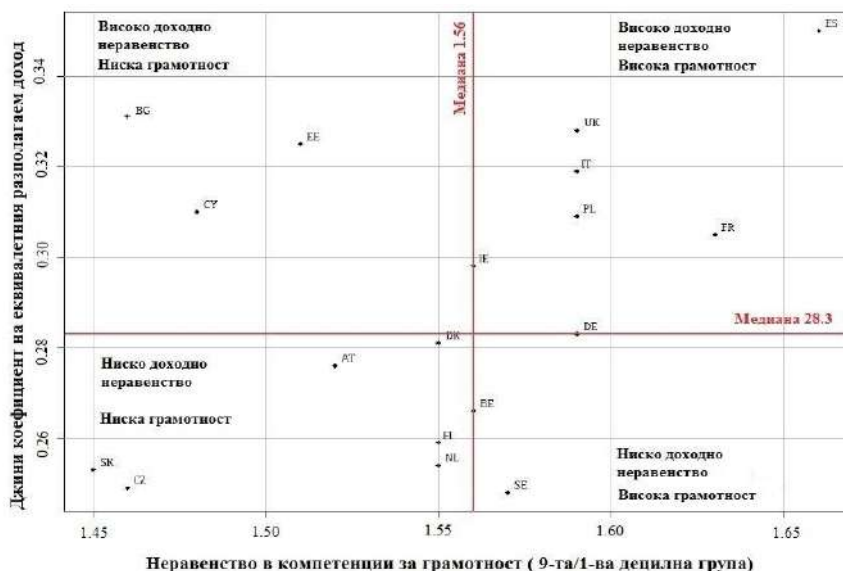
⁶ Ако разгледаме ситуацията на индивидуално ниво, то доходите, осигурявани от средна работна заплата за периода 2007-2010 г. позиционират получателите им в България над линията на бедност. Но статусът на ниво домакинство се променя в неблагоприятна насока. Приемаме стандартен случай на домакинство, състоящо се от двама възрастни и две деца. Ако и двамата възрастни работят и трудовите им доходи са около средния за страната размер, нетният доход, който се формира за лице от домакинството ги поставя в ситуация на бедност. А са възможни и по-критични ситуации – апример, единият от родителите да е на минимална работна заплата, или дори – безработен. Вж. Благойчева, Хр. "Работещите бедни" като хибридна монетарна категория - дискусия и проявление, сп. „Известия”, кн. 3 (специално издание), 2012, с. 34.



Източник: Средногодишен брутен доход: Eurostat, Structure of Earnings Survey (SES). коефициент на Джини спрямо еквивалентния разполагаем доход: Eurostat, Survey of Income and Living Conditions (EU-SILC).

Фигура 3. Брутен доход и коефициент на Джини спрямо еквивалентния разполагаем доход през 2010 г.

Тясната връзка между образованието, заетостта и нивото на доходите на индивидите предполага, че съществува и пряка зависимост (вж. Фигура 4) между образователните резултати и доходното неравенство. Липсата на публични инвестиции в областта на образованието е ключов фактор за растящото неравенство. Децата на родители с ниско ниво на образование са най-ощетени, когато неравенството нараства, докато семейната среда е по-маловажна за тези от по-образованите социални сфери.



Източник: Неравенство в компетенциите за грамотност (9-та/1-ва децилна група): база данни на OECD, Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC), 2012 г.; НСИ – България 2012 г.; Джини коефициент на еквивалентния разполагаем доход: Eurostat, Survey of Income and Living Conditions (EU-SILC).

Фигура 4. Грамотност и коефициент на Джини спрямо еквивалентния разполагаем доход през 2012 г.

В горния ляв ъгъл над медианните оси на фигура 3 са онагледени три държави, които отчитат едновременно слаба грамотност и високо ниво на доходно неравенство сред по-голяма част от населението. Това са България, Кипър и Естония. В срещуположния квадрант са държави като Испания, Великобритания, Италия, Полша и Франция, характеризиращи се с висока образованост и високо доходно неравенство. При оценката на тази корелационна зависимост трябва да се има предвид общия стандарт на живот в страните. Например коефициента на Джини в България (BG; GINI=0.336) е на ниско равнище. Въпреки активното участие на публичния сектор в пазара на труда, нивото на образование и стандарта на живот в страната не са особено високи. Същевременно Джини коефициен-

тът във Великобритания (UK; GINI=0.313) е приблизително на същата стойност като България въпреки, че страната е с високи равнища на заетост и степен на образование.

В заключение могат да се систематизират следните по-важни констатации:

1) Държавите с по-висок средногодишен брутен доход отчитат по-ниски стойности на коефициента на Джини спрямо еквивалентния разполагаем доход.

2) Нестабилната макроикономическа среда създава условия за запазване темпа на нарастване на доходното неравенство сред страните със стойностите на коефициент на Джини клонящ към единица.

3) Високите нива на грамотност и образование не са единствено и достатъчно условие за постигане на намаляващо доходно неравенство.

ФИСКАЛНИТЕ ДИСКРЕЦИИ В ЕС: СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА СТАРИТЕ И НОВИТЕ СТРАНИ-ЧЛЕНКИ

Ас. Николай Величков

Университет за национално и световно стопанство – София

Ролята на фискалната политика за макроикономическата динамика е силно дискутирана в контекста на последната световна икономическа криза. Кризата провокира редица страни да предприемат дискреционни мерки за преодоляване на рецесионните тенденции под формата на различни фискални стимули. Пакетът от фискални стимули в отделните страни е различен, както по големина, така и по видове мерки, което се дължи на различните макроикономически условия и приоритети. Така например в страни като Белгия, Италия, Франция и Португалия се предприемат редица действия, които засягат обезщетенията за безработица. Една част от тези целенасочени мерки включва повишаване равнището и продължителността на този вид плащания (Белгия, Италия и Португалия), а друга е насочена към разширяване на техния обхват (Франция, Италия). В някои страни (Нидерландия, Словакия, Словения, Франция, Германия) широко се залага на публични схеми в подкрепа на частична или временна заетост. Широко застъпени са и мерките, насочени към увеличаване на капиталовите разходи, чиито мултипликатори са потенциално високи. Освен краткосрочен ефект върху икономическата активност посредством съвкупното търсене, мерките по стимулиране на капиталовите разходи имат и силно изразен дългосрочен ефект, който се реализира чрез съвкупното предлагане. Водеща роля имат също фискалните стимули, насочени към подпомагане на домакинствата и уязвимите групи, при които склонността към потребление е относително висока, т.е. към ликвидно ограничаваната част от населението. Солидна подкрепа е насочена и към отделни сектори и техни сегменти, които са силно засегнати от кризата, както и към подобряване достъпа до финансиране в отговор на ограниченото фирмено кредитиране (Франция, Португалия, Италия, Люксембург, Германия, Нидерлан-

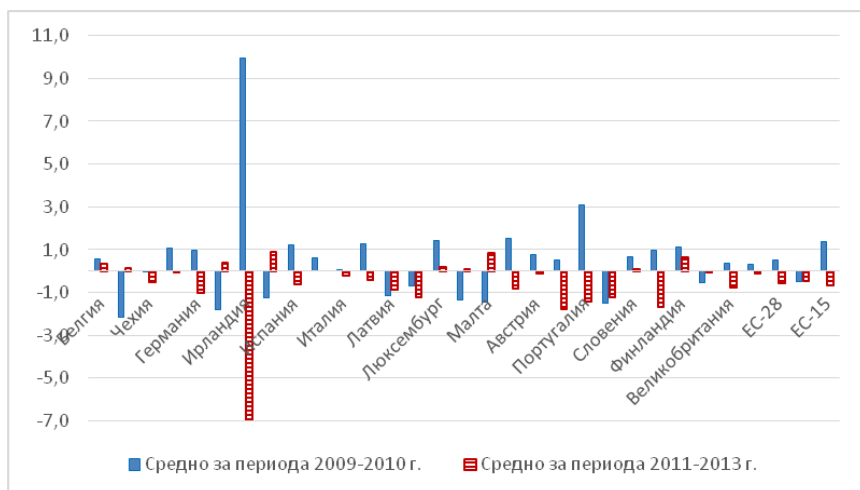
дия, Австрия, Кипър, Словакия и др.).

За ЕС като цяло тази стимулираща политика е официално засъгледена в т.нар. „Европейски план за икономическо възстановяване“, приет през декември 2008 г.¹ Въпреки този план, в повечето нови страни-членки на ЕС не се прилагат фискални стимули за противодействие на икономическата нестабилност. Целта на настоящата разработка е да се изследват фискалните дискреции в новите и старите страни-членки на ЕС и да се направи сравнителен анализ между тях за периода 2009-2013 г.

Планът за икономическо възстановяване от 2008 г. предвижда незабавен пакет от фискални стимули в ЕС в размер на 1,5 % от БВП на Съюза. При това се поставя изричното условие тези фискални мерки да бъдат навременни, да имат временен характер и да са целенасочени. Също така се подчертава, че разходните фискални стимули имат по-силен позитивен ефект върху макроикономическата активност в сравнение с данъчните стимули. Ето защо изследването в настоящата разработката се фокусира върху разходната фискална политика, като се анализира промяната в структурния компонент на бюджетните разходи, изразени като процент от БВП. Положителната величина се интерпретира като експанзионистична насоченост на фискалните дискреции, т.е. като показателна за наличие на фискални стимули, докато отрицателната стойност свидетелства за рестриктивна фискална политика, т.е. за липса на фискални стимули.

Периодът след началото на последната световна икономическа криза показва нехомогенност по отношение на промяната в структурния компонент на бюджетните разходи в страните-членки на ЕС. Въз основа на това този период може да се раздели на два подпериода – до и след 2010 г. (вж. фиг.1).

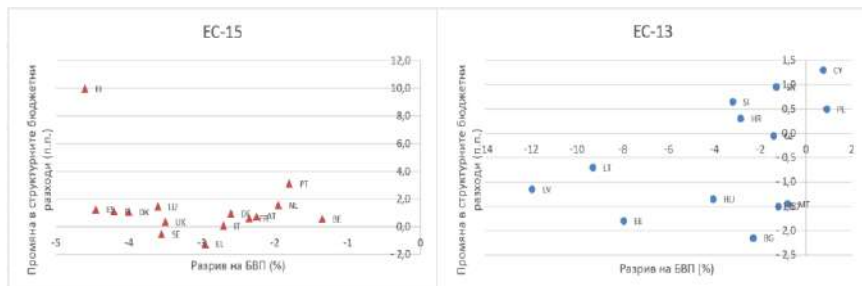
¹ COM, A European Economic Recovery Plan, 2008,
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf



Източник: Собствени изчисления по данни на European Commission, Cyclical Adjustment of Budget Balances, 2013, <http://ec.europa.eu>

Фиг. 1. Промяна в структурните бюджетни разходи в страните-членки на ЕС (п.п.), 2009-2013 г.

В рамките на първия подпериод се регистрира положителна средна стойност на фискалните стимули в страните-членки на ЕС, което показва експанзионистичен характер на фискалната политика на ЕС като цяло. Най-висока положителна промяна в структурния компонент на бюджетните разходи (два пъти над средното за ЕС) е налице в Ирландия, Дания, Испания, Кипър, Люксембург, Нидерландия, Португалия и Финландия. Отрицателни значения при промяната в структурните бюджетни разходи се наблюдават в България, Чехия, Естония, Гърция, Латвия, Литва, Унгария, Малта, Румъния и Швеция. Прави впечатление, че експанзивните разходни фискални мерки преобладават и са по-силно изразени в старите страни-членки (ЕС-15) в сравнение с тези в новите страни-членки (ЕС-13). Средната стойност на промяната в структурния компонент на бюджетните разходи в старите страни-членки е положителна и възлиза на 1,4 п.п., докато в новите страните-членки тя е отрицателна и равна на -0,5 п.п. Това свидетелства, че като цяло в старите страни-членки фискалната политика има антицикличен характер, а в новите страни-членки тя е с процикличен характер (вж. фиг.2).



*Стойностите са осреднени за периода 2009-2010 г.

Източник: Собствени изчисления по данни на European Commission, Cyclical Adjustment of Budget Balances, 2013, <http://ec.europa.eu>

Фиг. 2. Промяна в структурните бюджетни разходи и разрыв на БВП в страните от ЕС-15 и ЕС-13, 2009-2010 г.

Същевременно между страните във всяка от двете обособени групи (ЕС-15 и ЕС-13) също има известни различия. Сред страните от ЕС-13 фискалната политика има експанзионистична насоченост в Кипър, Полша, Словения, Словакия и Хърватия, докато в останалите са налице рестриктивни фискални дискреции. Рестриктивните фискални мерки в една част от тези страни като Латвия, Литва, Унгария, Малта, Румъния и Чехия се обясняват с факта, че със започването на кризата те се изправят пред значими фискални проблеми, свързани с равнището на бюджетния дефицит и/или равнището на държавния дълг. В същото време в България и Естония се регистрират рестриктивни дискреционни фискални действия, независимо от добрите им фискални позиции. В двете страни е налице най-ниско равнище на държавния дълг в ЕС за разглеждания времеви период, което е съчетано и със значително под средното за Съюза равнище на бюджетния дефицит. Това до голяма степен противоречи на икономическата логика, според която фискалната политика на страни с по-добри фискални позиции би следвало да демонстрира по-силна антициклична реакция при икономически спад. Фискалните рестрикции в България и Естония са показателни за слабата обвързаност на дискреционната фискална политика с динамиката на макроикономическата активност в

тези страни.

За разлика от групата на страните от ЕС-13, за групата на страните от ЕС-15 са присъщи експанзионистични фискални мерки, като единствените изключения са Гърция и Швеция. За Гърция това се обяснява с наличието на значителни фискални проблеми, произтичащи от високите равнища на бюджетен дефицит и държавен дълг. В Швеция фискалните власти разчитат повече на действието на автоматичните бюджетни стабилизатори, свързано с прогресивността на данъчното облагане и широкообхватната социална политика, отколкото на дискреционни стимули. Това е в пълно съответствие с теоретико-емпиричните постановки, че в условията на икономически спад в страните със силни автоматични бюджетни стабилизатори би трябвало да са налице по-слаби експанзионистични фискални дискреции, докато в страните със слаби автоматични бюджетни стабилизатори е логично да се наблюдават по-силно изразени дискреционни мерки. В действителност обаче сред страните от ЕС тази зависимост се потвърждава в старите, но не и в новите страни-членки (вж. фиг.3)². В ЕС-13 са налице рестриктивни фискални действия и в страни с размер на автоматичните бюджетни стабилизатори под средния за ЕС, като най-големи фискални рестрикции се наблюдават в България, където автоматични бюджетни стабилизатори са най-слаби (1,6 пъти по-слаби от средното равнище за съюза). Това свидетелства за блокиране на действието на и без това слабите автоматични бюджетни стабилизатори.

² В настоящия анализ силата на автоматичните бюджетни стабилизатори се определя от цикличната чувствителност на бюджетното салдо, която се детерминира от еластичностите на бюджетните приходи и бюджетните разходи спрямо разри-ва на БВП.



*Стойностите са осреднени за периода 2009-2010 г.

Източник: Собствени изчисления по данни на European Commission, Cyclical Adjustment of Budget Balances, 2013, <http://ec.europa.eu>; Moure, G., Astarita, C., Princen, S., Adjusting the budget balance for the business cycle: the EU methodology, European Economy, Economic Papers 536, 2014

Фиг. 3. Промяна в структурните бюджетни разходи и стойности на автоматичните бюджетни стабилизатори в страните от ЕС-15 и ЕС-13, 2009-2010 г.

Периодът след 2010 г. се характеризира с рестриктивни фискални мерки в ЕС като цяло, като средната промяна в структурните бюджетни разходи за страните-членки е около -0,6 п.п. В този период се наблюдава по-силна рестриктивна насоченост на разходните фискални дискреции в старите страни-членки в сравнение с новите. Това не е изненадващо с оглед на обстоятелството, че в периода 2009-2010 г. старите страни-членки предприемат сравнително големи фискални стимули за противодействие на икономическия спад, което предполага и последващи рестриктивни фискални действия с цел постигане на устойчиви фискални позиции. Потвърждение на тази констатация е и по-силно изразената отрицателна зависимост на връзката между средната промяна в структурните бюджетни раз-

ходи в периода 2009-2010 г. и средната промяна в структурните бюджетни разходи в периода 2011-2013 г., която се наблюдава при старите страни-членки (вж. фиг.4). Сред страните от ЕС-15 най-големи разходни фискални рестрикции през втория обособен времеви период се регистрират в Ирландия и Португалия, а сред страните от ЕС-13 в Полша и Словакия.



*Стойностите са осреднени за съответните периоди.

Източник: Собствени изчисления по данни на European Commission, Cyclical Adjustment of Budget Balances, 2013, <http://ec.europa.eu>

Фиг. 4. Промяна в структурните бюджетни разходи в периода 2009-2010 г. и в периода 2011-2013 г.

Въз основа на направения анализ може да се обобщи, че в страните от ЕС-15 фискалната политика показва по-ясно изразена експанзионистична насоченост в началото на световната икономическа криза, докато фискалната политика в страните от ЕС-13 като цяло има рестриктивен характер. Най-слаба обвързаност с макроикономическата динамика показва фискалната политика в България и Естония, където се регистрират и най-големите рестриктивни фискални дискреции, въпреки добрите фискални позиции в двете страни. В периода 2011-2013 г. фискалните рестрикции са присъщи как-

то за старите, така и за новите страни-членки, като при първите те са по-силно изразени.

Използвана литература

1. Величков, Н., Нелинейни ефекти на фискалната политика, Сб. „Икономически и социални предизвикателства пред държавното управление и бизнеса“, Изд. „Авангард Прима“, 2014
2. Величков, Н., Фискалната политика в страните от ЕС в условията на последната световна икономическа криза, Сб. „Икономика и общество: глобални и регионални предизвикателства пред България“, ИК-УНСС, 2014
3. European Commission, Cyclical Adjustment of Budget Balances, 2013
4. European Commission, Public Finances in EMU, European Economy 5, 2009
5. European Commission, Public Finances in EMU, European Economy 4, 2010
6. Mourre, G., Astarita, C, Princen, S., Adjusting the budget balance for the business cycle: the EU methodology, European Economy, Economic Papers 536, 2014
7. COM, A European Economic Recovery Plan, 2008,
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13504_en.pdf

КУЛТУРНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ПОЛИТИКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Докт. Невена Добрева
Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Последните две десетилетия са белязани от фундаментални промени във всички сектори на икономиката и обществото. Причините могат да се търсят в широкото разпространение на новите технологии, нарастващата глобализация и зараждането на нови културни практики. В този контекст значението на културното предприемачество нараства като отговор на съвременните предизвикателства пред сектора на изкуствата и културата.

Културните организации действат в изключително динамична и конкурентна среда, съществува необходимост от изработването на нови бизнес модели, нови методи за привличане на публиките, оптимизиране на съществуващите ресурси и намиране на алтернативни източници на финансиране. Предприемачеството е една възможна стратегия за осигуряването на стабилност и растеж за тези организации.

Отделните национални държави и Европейският съюз обръщат по-голямо внимание на необходимостта от стимулиране на предприемаческите практики и иновациите в културния и творчески сектор. За съжаление, все още няма единна позиция, както в политическите документи, така и в академичните изследвания, към дефинирането и идентифицирането на характерните особености на този тип дейност. Целта на настоящия доклад е да създаде работна дефиниция за културното предприемачество и да опише основните му черти по отношение на политиките на ЕС. За да се даде изчерпателен отговор на специфичната цел на настоящия доклад, първо ще се обърне внимание на съществуващите теории по отношение на културното предприемачество.

От историческата перспектива идеята за предприемачеството навлиза в икономическите теории още от XVIII век. Постепенно предприемаческата дейност започва да се прилага и в домейна на

нестопанските практики. Културното предприемачество е относително нова концепция в изследователските среди и в политиките за култура.

Въвеждането на предприемаческата практика в сектора на изкуствата и културата се свързва с името на американския изследовател Пол Димаджо. През 1982 година той публикува статия „Културното предприемачество в Бостън през XIX век: Създаване на организационна основа за високата култура в Америка“¹. Под влиянието на популярната култура, идваща от емигрантите в Бостън, утвърдените културни институции на високата култура – симфонични оркестри, опери и прочие загубват финансовата си стабилност. В този контекст Димаджо описва появата на т. нар. културен капиталист, който решава да инвестира част от своя капитал в създаването и управлението на културни организации, представящи високата американска култура. Въпреки че в своята статия Димаджо не използва термина „културен предприемач“, то несъмнено неговият „културен капиталист“ е представител именно на предприемаческата практика в нестопанския сектор на изкуствата.

В съвременен контекст, под влияние на настъпилите значителни промени в резултат на цифровизацията и глобализацията културните и творчески предприемачи действат в изключително конкурентна среда. Те разчитат в по-голяма степен на своята гъвкавост, иновативност и умения за осигуряване на финансови и човешки ресурси. Ричард Шведбърг² пръв обвързва идеята за културното предприемачество с Шумпетерианската традиция. Шведбърг отнася предприемаческата практика в културния сектор към осъществяването на новаторски комбинации, които създават нещо ново и оценено в културната сфера. Създаваните културни продукти не притежават само икономическа стойност, но и културна такава. Културното предприемачество все повече се обвързва с иновативната дейност на организациите в сектора на изкуствата и културата.

¹ Dimaggio, P. Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston: The creation of an organizational base for high culture in America – In: Media, Culture and Society, 4, 1982, 33-50.

² Swedberg, R. The cultural entrepreneur and the creative industries: Beginning in Vienna – In: Journal of Cultural Economics, 30, 2006, 243-262.

Културните предприемачи, за разлика от културните мениджъри, са тези агенти, които започват изцяло нова инициатива и я превръщат в успех. Постепенно те се превръщат в мениджъри на своите организации и изпълняват всички управленски функции. Това разграничение е само условно. Често мениджърите в културните организации действат и като предприемачи със започване на изцяло нови стратегически програми за развитието на организациите си.

В европейския контекст по-голямата част от културните и творчески организации спадат към групата на малките и средни предприятия (МСП). В този случай, вероятността фигурата на мениджъра и на предприемача да съвпада е много голяма. Отличителната характеристика на този тип мениджър-предприемач е неговото желание да експериментира и иновира процеса на работа, бързото адаптиране към промените на средата и постоянното търсене на алтернативни ресурси и нови проекти.

Редица изследователи акцентират и върху някои отличителни качества на предприемачите в сектора на изкуствата и културата. Те са водени преди всичко не от мотивацията за финансова печалба, а от личен ангажимент, желанието за собствено реализиране и възможността за работа по собствен ритъм. Холандският изследовател Gier Hagoort³ определя културния предприемач като воден от страст и привързаност към културната мисия, но и ориентирам към външния пазар, иновативността и социалната отговорност. Тази фигура поставя ударението по-скоро върху творческия процес, отколкото върху икономическия успех. Важни елементи в неговата работа са сътрудничеството и партньорството. Културните предприемачи обикновено започват реализирането на своите идеи сами или в малък екип, като си партнират със сходни организации, за да си осигурят конкурентно предимство. Успехът се измерва главно спрямо положителния отговор на техните публики и достигането на по-широко разпознаване и престиж.

Културното предприемачество се превръща в тема за дискусия не само сред изследователите. Постепенно националните и европейски политики за култура обръщат по-голямо внимание към кул-

³ Hagoort 2000: Hagoort, G. Art management. Entrepreneurial style. Utrecht, 2000.

турния сектор, особено културните и творчески индустрии, като притежаващ значителен икономически потенциал. Културното предприемачество започва да се разглежда като възможна стратегия за развитие на сектора, тъй като представителите на тази дейност съумяват да прилагат новите технологии и иновации в привличането и задържането на публиките, използват оптимално наличните ресурси, изработват нови бизнес модели и внасят иновации в самия творчески процес.

По отношение на ЕС още през 2007 година в Съобщение на Европейската комисия относно „Европейската програма за култура в глобализиращия се свят“ културните дейности вече се разглеждат като важен елемент за интегрирането на европейското общество, като допринасящи за борбата срещу бедността и социалното изолиране и като източник на иновации⁴. В този документ се очертават и три конкретни цели, които могат да бъдат обвързани с необходимостта от стимулиране на културното предприемачество:

1. насърчаването на творчеството в образованието;
2. стимулирането на изграждането на капацитет на културния сектор, включително през обучение по управление и предприемачески практики и;
3. развиване на творчески партньорства между културния и останалите сектори⁵.

Новата роля на културния сектор намира своето утвърждаване в следващи документи на Европейската комисия. През 2010 година е публикувана „Зелена книга. Отключване на потенциала на културните и творчески индустрии“, в която секторът се разглежда като „значителен неизползван потенциал за създаване на растеж и работни места“⁶. За неговото оползотворяване обаче страните от ЕС трябва да обърнат внимание на специфичните предизвикателства пред сектора, в това число увеличаване на капацитета за експериментирание и иновации, осигуряване на нови гъвкави инструменти за финансиране на този тип дейност и извеждане на сектора на световна-

⁴ COM (2007) 242, стр. 3.

⁵ Пак там, стр. 11.

⁶ COM (2010) 183, стр. 2

та сцена.

Посоченият документ е последват от съобщение на Комисията⁷, което представя конкретни данни за икономическата стойност на сектора. Културният и творчески сектор към 2010 година осигурява 3,3% от БВП и работни места за 6,7 млн. души. Заетостта в този сектор се оказва по-устойчива спрямо икономиката на ЕС. Културният и творчески сектор се явява пресечна точка между изкуствата, бизнеса и технологиите и като такъв създава съдържание за приложните програми, както и за туризма и е източник на нетехнологични иновации, които могат да повлияят и на останалите сектори на икономиката.

През последните години ЕС става поръчител и на редица изследвания по отношение икономическия потенциал на културния и творчески сектор. Докладът на Утрехтското висше училище по изкуствата – „Предприемаческото измерение на културните и творчески индустрии“ от 2010 година, е важен документ. Той предоставя определение на културния и творчески предприемач като този: „който създава или довежда до пазара културен или творчески продукт или услуга и който използва принципите на предприемачеството, за да организира или управлява тази творческа дейност, но по комерсиален начин“⁸.

Предложената дефиниция в Доклада остава доста широка. Едно възможно обяснение е богатият спектър от изкуства, които се включват в културния и творчески сектор: изпълнителски и визуални изкуства, литература, кино, музика, танц, видеоигри, културно-историческо наследство, архитектура и прочие. Друг отличителен елемент е извеждането на пазарния принцип на по-предна позиция, което не е характерно при независимите изследвания.

Посочените документи на Европейската комисия намират своя израз в програмата „Творческа Европа“, която е на стойност 1,46 милиарда евро и с период на действие 2014-2020 година. Конкретни цели, заложи в Програмата, са предоставяне на подкрепа за из-

⁷ COM (2012) 537.

⁸ ХКУ. Предприемаческото измерение на културните и творчески индустрии – В: Идея в мениджмънта и политиките за култура 2007-2013, София, 2014, стр. 170.

веждане на културния и творчески сектор на международно равнище; укрепване на финансовия капацитет на МСП в сектора и поощряване на политиките, новаторството, творчеството, привличането на публиките и нови управленски модели на работа. Тази Програма отразява поетия курс от ЕС към създаването на благоприятна среда за развитието на културното предприемачество.

Спрямо анализиранияте данни и съществуващите изследвания в областта, можем да изведем работно определение за културното и творчество предприемачество. То ще може да бъде използвано при следващи изследвания на този тип дейност и в българска среда. Предприемачеството в културния и творчески сектор е преди всичко дейност по създаване и довеждане до пазара на продукти и услуги, които притежават културна стойност, но могат да бъдат измервани и икономически. Културният предприемач е този, който използва иновативността, новите технологии и алтернативни финансови източници при произвеждането на културни продукти и услуги, при оптимизиране на бизнес модела и добавянето на стойност, както и за привличане, задържане и задълбочаване на връзките със своята публика. Културните предприемачи оперират не само в ново-създаваните организации, но и в утвърдените такива, които започват нови стратегически проекти. За тези организации тази фигура има потенциал да създаде устойчивост и относителна независимост в организационно и финансово отношение.

Това работно определение може да бъде ревизирано по отношение на конкретните приложни изследвания на средата. В българската действителност съществува необходимост от инициране на такива изследвания на национално и местно ниво. Те биха дали подходяща основа за създаване на единна стратегическа рамка за развитието на културата и конкретни политики за извеждането на българските организации в сектора на международните пазари на културни и творчески продукти и услуги.

Използвана литература

1. Европейска комисия. Съобщение относно Европейската програма за култура в глобализиращия се свят, COM (2007) 242.
2. Европейска комисия. Зелена книга. Отключване на потенциала на културните и творчески индустрии, COM (2010) 183.
3. Европейска комисия. Утвърждаване на културния и творчески сектор като източник на растеж и работни места, COM (2012) 537.
4. ХКУ. Предприемаческото измерение на културните и творчески индустрии – В: Идея в мениджмънта и политиките за култура 2007-2013, София, 2014.
5. Dimaggio, P. Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston: The creation of an organizational base for high culture in America – In: Media, Culture and Society, 4, 1982, 33-50. <<http://xroads.virginia.edu/~DRBR2/dimaggio.pdf> >, (14.04.2015).
6. Hagoort, G. Art management. Entrepreneurial style. Utrecht, 2000.
7. Swedberg, R. The cultural entrepreneur and the creative industries: Beginning in Vienna – In: Journal of Cultural Economics, 30, 2006, 243-262.

„ПРОЕКТЪТ ЕВРОПА“ И ТРАНСНАЦИОНАЛИЗИРАНЕТО НА ДЕМОКРАЦИЯТА

*Доц. д-р Стоянка Георгиева
Икономически университет – Варна*

Демокрацията, като една от най-значимите форми на организация на общественно-политическия живот в съвременния свят, днес преминава през сложен и нееднозначен период на развитие. От една страна, предимствата и ценностите на демокрацията отдавна вече са утвърдени в мисленето на голяма част от хората, но от друга страна, все по-отчетливо се откроява недостатъчната ефективност на съществуващите демократични институции при решаване на редица проблеми на съвременното общество. Това обстоятелство намира израз в постоянно нарастващото разочарование на масите от функционирането на демократичните политически системи и все по-широко разпространяващото се недоверие към институциите и механизмите на демократичната политика. Но голяма част от проблемите и предизвикателствата, стоящи пред демокрацията в съвременния свят имат качествено нов характер.

Проблемите във функционирането на съвременната демокрацията са следствие от глобализационните процеси, а сред най-съществените прояви на посочената взаимозависимост е обективното ограничаване на сферата на суверенна власт на демократичните институции на националната държава. Все по-големи „обеи власт“ се пренасят от сферата на националната държава към тази на наднационални междудържавни структури. Много често вземането на решения в границите на националната държава се детерминира от прецизните рамки, зададени от различни наднационални структури. Многобройните международни организации, както и транснационалните промишлени и финансови корпорации образуват специфична неформална и широко развита система на наднационално управление, без чието съществуване вече е практически немислимо функционирането на всяка съвременна национална държава. При определящото влияние, което многобройните транснационални кор-

порации и междуправителствени организации оказват върху социално-икономическия, стопанския и културния живот на световното „съ-общество“ ролята на националните правителства в регулирането на различни аспекти от живота на намиращите се под тяхна власт територии става все по-ограничена и формална.

Очертава се своеобразен конфликт между процесите на глобализация и необходимостта от постоянно развитие на демократизацията на обществения живот. Още в края на XX век Робърт Дал – един от авторитетните изследователи на демокрацията – подчертава, че промяната в реалното функциониране на съвременната демокрация се изразява главно в обстоятелството, че демократичните правителства попадат във все по-голяма зависимост от различни недемократични международни системи¹. Не волята на гражданите, изразена чрез основните демократични механизми и процедури, а икономическите императиви на глобализацията и съответните международни ангажименти започват да играят решаваща роля в процеса на вземане на решения в отделните държави. Налага се тезата, че „субнационалните“ и наднационалните структури на властта, независимо от техните размери, сложността на вътрешната им структура или характера на изпълняваните от тях функции, никога няма да се превърнат в действително демократични². Императивите на глобализацията се определят като обективен ограничител на възможностите на висшите управляващи слоеве да реализират принципите на демократичната политика. Заедно с тях съществува и определено „субективно измерение“ на въздействието на глобализацията върху демократичния процес. Глобализацията не само налага на управляващите елити определени модели на поведение, като ги принуждава да вземат решения в границите на зададени отвън параметри, но и все по-отчетливо стимулира вътрешната предразположеност на значителна част от елита към подобен тип поведение. Характеризирайки светогледа на представителите на новия „транснационален елит“,

¹ Dah R. The Shifting Boundaries of Democratic Governments // Prospects for Democracy. Special Issue of “Social Research”. V. 66. № 3. Fall 1999. P. 915.

² Shmitter Ph. The Future of Democracy: Could It Be a Matter of Scale? // Social Research. V. 66. № 3. Fall 1999. P. 934.

известният американски политолог Самюъл Хънтингтън отбелязва, че за „транснационалистите“ в много малка степен е характерна националната лоялност. Те разглеждат националните граници като препятствия (които за тяхно щастие изчезват) и се отнасят към националните правителства като към остатъци от миналото, чиято единствена полезна функция е да олесняват успешната глобална дейност на новия глобален елит³. Това от своя страна води до задълбочаване на несъответствията между „реалната политика“ на елитите и проблемите, които действително вълнуват гражданите. Така политиката в демократичните държави и наднационални структури става все по-автономна от волята на гражданите и все по-малко съответства на техните интереси и потребности. Последиците от „автономизацията на политиката“ се изразяват в намаляване на доверието на гражданите към институциите на властта, недооценяване ролята на политическите партии и съответно криза в парламентаризма, нарастване на политическата апатия и изчезване на интереса на голяма част от хората към активно участие в политическия живот, в резултат на което се стимулира търсенето на „алтернативни“ (включително екстремистки) формизи изразяване на обществено-политическите настроения.

Проблемът за дефицита на демокрация в съвременния свят (т.нар. „демократичен дефицит“) се определя като едно от най-сериозните предизвикателства пред бъдещето на европейската интеграция. Дискусията за бъдещето на Европейския съюз предполага въвеждането на обща рамка, при което европейските граждани трябва да бъдат поставени в по-добра перспектива. Днес идеята за ЕС отдавна вече е надхвърлила визията на „бащите-основатели“ от средата на XX век. В съвременните условия ЕС се намира отвъд въображението на своите създатели – постигнато е ниво на общи политики, благоденствие и единство, немислими допреди няколко десетилетия. Обаче факторите, благодарение на които бе постигнат първоначалния успех на европейския проект, в момента до голяма степен блокират преодоляването на настоящата криза. Кризата на

³ Huntington S. Dead Souls: The Denationalization of the American Elite // The National Interest. Spring 2004.P.9.

доверие в демократичните институции на Европа е резултат не от провала на демократизацията или на интеграцията на общностите, а вероятно от небалансирания успех на двата процеса. Понякога институциите, обикновено неволно, могат да започнат да работят срещу собствените си основания. Широката опозиция в процеса на ратификация на Договора от Маастрихт, провалът на Конституцията и дълго оспорваната съдба на Лисабонския договор недвусмислено показват, че гражданите са все по-малко склонни безрезервно да подкрепят решенията на своите правителства по европейските въпроси. В най-общ план демократичността на законодателния процес в Европейския съюз се критикува по три основни линии: 1) качеството на представителната демокрация, което е свързано не само с ограничените правомощията на Европейския парламент, но и с намаляващата роля на националните парламенти при изработването на общностното законодателство; 2) недостатъчно развитите форми на демокрацията на участието в ЕС, а оттук и липсата на плурализъм и цялостно отчитане на интересите на всички заинтересовани страни и 3) критика на качеството на „съвещателната демокрация“ в ЕС или т. нар. обществен дебат между институциите и европейските граждани, който следва да съпровожда процеса на вземане на решение. За да е действително демократична една система, трябва да бъдат институционализирани такива правила и процедури в процеса на вземане на решения, които да гарантират участието на тези, които биват управлявани.

В своя опит „*За конституцията на Европа*“ (2011) Юрген Хабермас критикува начина по който се „моделира“ Европа в условията на криза, тъй като според него това е „постдемократичен ексекутивен федерализъм“, който изцяло пренебрегва отделния гражданин. Тъй като след финансовата криза през последните години става пределно ясно, че Европейският съюз не може да остане непроменен, като алтернатива предлагат транснационална демокрация с глобален контекст. Хабермас подчертава необходимостта от укрепване преди всичко на политическите и социалните, а не само на финансово-икономическите линии на обединение в Европа. Един от най-влиятелните съвременни философи анализира проблема за „транс-

национализирането на демокрацията“⁴ и припомня цивилизоващата роля на правото в хода на европейската и американската история, за да направи предложения за промяна на „европейската конституция“. Той представя процеса на европейско обединяване като взаимодействие на юрифициране и цивилизоване на държавната власт. Подчертава, че цивилизоването на властта ще е от полза за демокрацията и затова трябва да се осъществява с публичното участие на гражданите. Възмущението от актуалното състояние на ЕС се съчетава със съдържан оптимизъм относно бъдещето на демокрацията в Европа.

Продължавайки възхитителната традиция на критическата философия за осмисляне на настоящето, Хабермас защитава Европа от надигащата се вълна на скептицизъм, като му противопоставя един нов разказ за историята и бъдещето на Европейския съюз, но и за хоризонтите пред цялото човечество. Той потвърждава дългосрочния си ангажимент към космополитна Европа, в която динамиката на глобалния капитализъм може да бъде подобрена отвъд границите на националната държава, на наднационално и глобално ниво. Затова апелира към политиките да заменят далечния за всеки от нас европейски проект (управляван при закрити врати от елити) с неформалния модус на аргументираща борба на мнения сред широката публичност⁵. Хабермас приема, че процесът на глобализация поставя света в „постнационална констелация“ и това изправя демокрацията пред нови предизвикателства. „Проектът Европа“ му дава надежда за нов път на развитие, разположен между скептицизма на верните на „националната държава“ и умереността на застъпниците за „пазарната регулация“. Затова повече от десет години Хабермас непрекъснато се изказва в подкрепа на идеята за Европейска конституция. Той вижда в настоящата криза шанс за преоценка на европейския проект, който за него не представлява „просто институционална фантазия“. Онова, което прави космополитната идея възможна е, че тя се свързва не с утопични илюзии за перфектно общество, а с мечтата за по-справедливо общество, основащо се на демокра-

⁴ Хабермас Ю. За конституцията на Европа. Опит. С. 2011. с. 13.

⁵ Хабермас Ю. За конституцията на Европа. Опит. С. 2011. с. 61.

тични институции и принципи.

Юрген Хабермас е убеден, че за етическото и политическо се-беосъзнаване на гражданите в една демократична общност е достатъчно те да споделят общ набор от етически и граждански ценности, за да изградят институции, които ще им позволяват да комуникират и дебатираат. Погледнато исторически, конституционната демокрация се е породила от локални, династични и национални единици, обяснява той, и няма причини, поради които този процес да не може да продължава отвъд националните граници. Хабермас акцентира върху три обстоятелства, благодарение на които Европейският съюз може да открие пътя към космополитната общност: 1) обикновено постигането на общо съгласие и появата на необходимите за това нормативни критерии се обвързва с нарастване броя на хората и държавите, които се включват в съзнателния процес на управление отвъд националната държава; 2) глобалното гражданство, по подобие на европейското, може да се основава на споделени принципи (като свобода на мисълта, връзката между човешкото достойнство и човешките права, справедливост и управление на закона); 3) индивидите могат да легитимират новата политическа системаедновременно като граждани на собствените си страни и като граждани на новата космополитна общност.

Повишаването на значението на комуникативните аспекти на политическия процес провокира тенденция на замяна на традиционната политика на „сили и влияния“ с делиберативна политика⁶, която предполага ориентиране към рационално обсъждане на актуалните обществени проблеми и предявяне на претенции пред институциите на властта всички важни политически решения да се вземат след легитимирането им чрез подобни обсъждания. Съдържанието на делиберативната политика се състои в реализация на принципа на публичността в политическата сфера. Идеята за делиберативна демокрация се противопоставя на либералната концепция за демок-

⁶ Понятието „делиберативна политика“ (от deliberate – обмислям, обсъждам) е въведено в широка употреба от Джон Дюи (1859-1952), но най-голям принос за неговия теоретически анализ има Юрген Хабермас, който го превръща в основен елемент на политико-философската си концепция.

рацията, в която смисълът и целта на политиката се извеждат от удовлетворяването на интересите „на всички” и „на всеки”. Делиберативният модел за демокрация акцентира върху ролята на дискурса, в който чрез съвместни размисли гражданите изработват визията за това, което ще гарантира „благого” на всички – тук акцентът се поставя не върху интереса, а върху ценността.

Делиберативната демокрация създава пространство, в което членовете на политическата общност се проявяват като субекти, които поставят на изпитание както своите аргументи, така и аргументите на другите. Това изисква всеки от членовете на общността да развива и обогатява своята политическа култура, като по този начин същевременно развива и обогатява демократичната култура на цялото общество. Разкрива се възможност за сериозно притоводействие срещу негативните явления в условията на демокрацията, като например популизма и демагогията.

ОСНОВАНИЯ ЗА РАЗВИТИЕТО НА НАДНАЦИОНАЛНИТЕ РЕГУЛАЦИИ В СФЕРАТА НА РАЗХОДНАТА ПОЛИТИКА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ЕФЕКТА ОТ ТЯХ

Ас. д-р Кристина Петрова

Университет за национално и световно стопанство – София

Сферата на разходната политика в Европейския съюз се характеризира с по-ниска степен на регулиране от страна на наднационалните институции в сравнение с други сфери като монетарната политика. Въпреки това, в последните години се наблюдава **процес на засилване степента на наднационалните регулации** в сферата. **Целта** на настоящия доклад е да се изведат основните характеристики на този процес, основанията за неговото съществуване и ефектите, които може да инициира.

Разходната политика е част от икономическата и бюджетна политика на държавите-членки. По отношение на нея в Договора за Европейския съюз (ДЕС) се определя, че държавите-членки провеждат икономическите си политики като въпрос от общо значение и ги координират в рамките на Съвета, т.е. от междуправителствен орган, като той формулира основните насоки на икономическите политики на държавите-членки. В ДЕС се посочва също, че държавите-членки трябва да избягват прекомерен бюджетен дефицит и държавен дълг над референтните стойности. В тази връзка може да се посочи, че в сравнение с областите, в които Съюзът разполага с изключителни компетентности, в тази сфера **наднационалната политика има по-малка сила**.

С цел конкретизиране на заложените в ДЕС разпоредби за координиране и контрол над икономическата и финансова политика и затягане на изискванията за референтните стойности на бюджетния дефицит и дълга, през юни 1997 г. е приет **Пакта за стабилност и растеж (ПСР)**. Той задължава държавите-членки да контролират своите бюджетни дефицити с оглед избягване на фискални дисбаланси, като съдържа превантивна и корективна част.

Процесът на засилване степента на наднационалните регу-

лации по отношение на разходната политика в Европейския съюз е **свързан с развитието на реформите именно на ПСР**. През 2011 година поради установените слабости в него в условията на икономическа криза, ПСР е подложен на реформа. Именно с тази реформа, известна като „пакет от шест акта”, **започва процесът на засилване на степента на наднационалните регулации по отношение на разходната политика в Европейския съюз**.

Реформите в ПСР през 2011 година значително засилват както фискалния надзор, така и изпълнението на разпоредбите на ПСР **чрез добавяне на критерий за разходите с цел преразглеждане на фискалните позиции на страните**; привеждане в действие на критерия за държавния дълг; въвеждане на система за ранно и постепенно финансово санкциониране на държавите-членки от Еврозоната и установяване на нови минимални изисквания за националните бюджетни рамки.

Като част от многостранното наблюдение съгласно член 121 от ДФЕС ежегодно през април всяка държава-членка трябва да представи на Комисията и Съвета **програма за стабилност** (за държави-членки в Еврозоната) или **програма за конвергенция** (за държави-членки извън Еврозоната). В тях трябва да се съдържат средносрочната бюджетна цел, набелязаният път за нейното постигане и анализ на сценариите, изследващи последиците от промените в основните икономически предположения за фискалната позиция; информация относно съгласуваността на програмата с общите насоки за икономическите политики. Основа за изчисленията трябва да бъдат най-вероятните макро фискални сценарии.

Представянето и оценката на програмите за стабилност и конвергенция представляват част от създадения с реформата от 2011 година **европейския семестър** за координация на икономическите политики (раздел 1-А от Регламент (ЕС) № 1175/2011, който изменя Регламент № 1466/97), който е заложен в предпазните мерки на ПСР. Европейският семестър представлява **по-широк и строг процес на координиране на икономическата политика, в това число разходната политика** в рамките на Европейския съюз. Той цели постигането на съгласувани и координирани икономически по-

литики на държавите-членки. Състои се от шест-месечен период, по време на който **бюджетните, включително разходните политики на държавите-членки, се проучват и разглеждат.** В началото на семестъра Съветът определя основните икономически предизвикателства пред ЕС и предоставя на държавите-членки стратегическите **общи насоки на политиката**, които те трябва да следват. Впоследствие и въз основа на тези насоки държавите-членки трябва да създадат: програма за стабилност или програма за конвергенция, изготвени в съответствие с Регламент (ЕС) № 1175/2011, и национални програми за реформи в съответствие с общите насоки за икономическата политика и политиката по заетостта.

В края на европейския семестър и след оценката на програмите, Съветът изпраща препоръки на всяка държава-членка, които са базирани и на становището на Комисията. **Съветът оповестява оценките си преди държавите-членки преди да изготвят окончателните си бюджети за следващата година.** По този начин се наблюдава съставянето на националните бюджети на държавите-членки, в това число и определянето и структурирането на публичните разходи.

Оценката на развитието на разходите на държавите-членки, което се включва в програмите за стабилност и конвергенция, е нов елемент в изменения ПСР през 2011 година, който е от съществено значение за изследването в настоящия доклад. В Регламент (ЕС) № 1175/2011 е посочено, че „преценката дали е осъществен достатъчен напредък към средносрочната бюджетна цел следва да се прави въз основа на цялостна оценка на структурния баланс, **включваща анализ на разходите**, с изключени дискреционни мерки по отношение на приходите”¹.

В обобщение може да се посочи, че основната черта на промяната в регулациите на националните фискални политики през 2011 година е свързана със създаване на **по-строг процес на координация между държавите-членки в областта на фискалната поли-**

¹ Регламент (ЕС) № 1175/2011 за изменение на процедурите за надзор върху състоянието на бюджета, Официален вестник на Европейски съюз, L 306 от 23.11.2011, с. 14.

тика. В същото време за пръв път във вторичното законодателство на ЕС се появява **изискване за намаляване на публичните разходи.** До онзи момент такова изискване се съдържа в общите насоки на икономическите политики на държавите-членки, по отношение на които, за разлика от ангажиментите към ПСР, държавите-членки не се санкционират, ако не ги изпълнят. В тази връзка, изпълнението на насоките е зависело от желанието и волята на страните от ЕС да се придържат към тях.

Важна характеристика на реформата на ПСР през 2011 година в тази връзка е, че **с въвеждането на европейския семестър започва много по-строго да се следи дали политиките на държавите-членки следват общите насоки** на икономическата политика, в които **се съдържат регулации по отношение на публичните разходи.**

От 1997 година в общите насоки на икономическата политика неизменно присъства изискването за консолидиране на публичните финанси съобразно изискванията на Пакта за стабилност и растеж. Освен това се посочва, че **държавите-членки трябва да ограничат публичните разходи.** Тази препоръка се съдържа в общите насоки от 1996 до 2000 година включително, а също така и в тези за периода от 2005 до 2008 година. В тази връзка, може да се посочи, че според ЕС, **консолидирането на бюджета трябва да се осъществи чрез намаляването на дела на разходите в БВП.** Освен изискването за намаляване на общите публични разходи в държавите-членки, в общите насоки на икономическата политика съществуват и изисквания за приоритетните направления, в които те трябва да се насочват, или, с други думи, **изисквания за това как държавите-членки да структурират своите публични разходи.** Водещата идея е да се пренасочват към стимулиращи растежа направления.

След извеждане на основните характеристики на процеса на засилване степента на наднационалните регулации в сферата на разходната политика в Европейския съюз е необходимо вниманието да се насочи към **основанията** или причините, които са го инициирали. Те са свързани най-вече с това, че в периода след започването на икономическата криза **различията между държавите-членки в**

степената на държавна намеса чрез бюджета и инструментите на фискалното преразпределение започват да се проявяват по-отчетливо.

От данните за относителна конвергенция/дивергенция², представени в Таблица 1, може да се проследи, че в периода преди започването на кризата, който се характеризира с намаляване на дела на публичните разходи общо в ЕС-27, се наблюдава **относителна конвергенция** в дела на публичните разходи в БВП и повечето разходи по функции между държавите-членки, което говори за следване на наднационалните регулации и сближаване в структурирането и насочването на публичните разходи между страните от ЕС. В периода след започването на икономическата криза, в който въпреки изискванията за фискална консолидация в ПСР, повечето държави-членки увеличават дела на публичните си разходи в БВП и променят структурата на разходите по различен начин, се наблюдава **дивергенция** както в дела на публичните разходи в БВП, така и в по-голямата част от функционалните им направления. Това означава, че **фазата на икономическия цикъл също има известно влияние върху определянето на разходните политики на държавите-членки**. По-точно, икономическата конюнктура може да повлияе върху волята на страните от ЕС да следват наднационалните регулации.

² Относителната конвергенция/дивергенция се измерва с разликата между коефициентите на вариация в първата и последната година от разглеждания период. При разлика с отрицателен знак може да се направи извода, че е налице относителна конвергенция сред държавите-членки, тъй като разсейването между тях, измерено чрез коефициента на вариация, е намаляло. При положителен знак, може да се счита, че е налице дивергенция между страните от ЕС в разглеждания период.

Таблица 1

Относителна конвергенция/дивергенция в общите публични разходи като % от БВП и във видовете публични разходи по функции като дял от общите разходи в ЕС-27

Видове публични разходи	2007 спрямо 1995	2010 спрямо 2008	2012 спрямо 2011
Общи публични услуги	-8,74	0,84	2,72
Отбрана	-2,57	0,17	3,12
Вътрешен ред и сигурност	-10,22	-0,5	-0,69
Икономически дейности	-21,17	19,6	2,46
Опазване на околната среда	-6,95	21,66	-10,07
Комунални и обществени дейности	-17,08	1,72	-4,92
Здравеопазване	0,07	-1,7	0,81
Почивни, културни и религиозни дейности	-1,85	-1,52	5,07
Образование	-9,43	1,34	1,50
Социална защита	-0,76	-2,25	-0,09
Общи публични разходи (% от БВП)	-5,32	1,81	1,46

Източник на информация: Евростат и собствени изчисления

Причина за установените тенденции в периода след започването на икономическата криза е фактът, че в сферата на разходната политика, преди реформата на ПСР през 2011 година, регулациите са по-слаби (обща насока на икономическата политика) и косвени (изисквания за фискална консолидация, произтичащи от Пакта за стабилност и растеж). Под натиска на влошена икономическа конюнктура националните приоритети и нужди ясно изпъкват пред наднационалните цели. В тази връзка **възниква необходимостта и се появяват основания да се засилят регулациите в сферата на икономическата, в частност разходната политика на държавите-членки, за да се инициира конвергентен процес в тази област.**

Наличието на сближаване в разходните политики на държавите-членки е важно, тъй като **публичните разходи имат силно влияние върху формирането на реалните икономически процеси** и в тази връзка – върху **постигането на общите европейски цели**. Чрез уеднаквяване на насочването и структурирането на публичните разходи е възможно да се ускори конвергенцията между държавите-членки и по отношение на степента на постигане на общите цели и приоритети на Съюза, тъй като публичните разходи са индикатор за действието на националната политика и съответно чрез тях ясно може да се определи с каква насоченост е тя и какви са нейните приоритети.

Силно основание за засилване на регулациите в сферата на фискалната, включително разходната политика на държавите-членки е и факта, че поради световната икономическа криза се проявиха негативните последствия от едновременното съществуване на единната парична политика в рамките на Еврозоната и фискалната политика, която в голяма степен остава в областта на компетентностите на държавите-членки. При тази институционална уредба, при която икономическата и бюджетната политика са от въпрос по-скоро на държавен интерес, негативните тенденции в една страна чрез силната свързаност чрез общата валута повлияват върху икономиките на всички членки на Еврозона. В периода след започването на световната икономическа криза наднационалните изисквания за фискална дисциплина не се спазват, както преди началото ѝ. В условията на влошена икономическа конюнктура много от държавите-членки нарушават фискалната дисциплина, предписана в ПСР, за да подпомогнат по-бързото възстановяване на икономиките. Това е и причината през 2013 година се приемат два законодателни акта, които регулират бюджетните политики на страните от Еврозоната. Чрез тях се въвежда **общ график за бюджета и общи бюджетни правила за държавите-членки от Еврозоната**.

Процесът на засилване степента на наднационалните регулации в сферата на разходната политика в Европейския съюз се наблюдава след 2011 година, но **ефектът от него все още не може да се дефинира еднозначно**. Причина за това е краткият период, през

който могат да се анализират ефектите, но и факта, че върху определянето на националните публични разходи **влият много силни фактори извън европейските регулации.**

От данните, представени в Таблица 1, личи, че не може да се определи еднозначно дали е налице конвергенция или дивергенция по отношение на размера на публичните разходи и тяхното структуриране между държавите-членки. В периода 2011-2012 година в четири от направленията е налице конвергенция, докато в останалите и при дела на публичните разходи в БВП – дивергенция.

В заключение може да се посочи, че в рамките на ЕС в последните години се наблюдава **нова тенденция**, която е свързана с **засилване на наднационалните регулации в сфера като разходната политика на държавите-членки**, която е по-скоро въпрос от национално значение. Въпреки че все още не може еднозначно да се определят ефектите от този процес, в по-дългосрочен план може се очаква той да доведе до намаляване на различията между държавите-членки, до предотвратяване появата на дълбоки дългови кризи и до привеждане в съответствие с общите европейски цели на националните разходни политики.

ЗЕЛЕНИТЕ ПРОФЕСИИ В ЕС - ПРЕДПОСТАВКА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

Гл. ас. д-р Христина Харизанова

Университет за национално и световно стопанство – София

Увод

Програмата за околната среда на ООН (UNEP) определя зелени работни места "... като работа в селското стопанство, производство, научни изследвания и развитие (R & D), административни и обслужващи дейности, които допринасят значително за запазване или възстановяване на качеството на околната среда. По-специално, но не изключително, това включва работни места, които да помогнат за предпазване на екосистемите и биологичното разнообразие; намаляване на енергията, материалите и консумацията на вода чрез стратегии за висока ефективност; де-карбонизиране на икономиката; и свеждане до минимум или напълно да се избегне образуването на всички форми на отпадъците и замърсяване.¹"

Зелени работни места и еко-индустриите увеличават потенциала за създаване на заетост в зелената икономика. Всъщност секторът показва издръжливост и положителен растеж в условията на криза². Основните движещи сили, които оказват влияние върху равнището на трудова заетост в контекста на по-екологична икономика предполага по-качествена оценка на създаваните работни места на пазара на труда. Основните фактори, които влияят на потенциала за създаване на заетост, са свързани с прехода към нов икономически модел, основан на по-ефективно използване на ресурсите. Те включват допълнителни инвестиции, необходими за постигане на целите на ЕС за 2020 (по-специално целите 20-20-20 на климата и енергетиката за намаляване на емисиите на парникови газове, увеличаване на дела на възобновяемите енергийни източници и подобряване на енергийната ефектив-

¹ Дефиниция приета от EU Employment Commission в доклад "Towards a greener labour market – The employment dimension of tackling environmental challenges"

² UNEP/ILO (2009), Green Jobs: Towards decent work in a sustainable, low-carbon world;

ност) в съответствие с визията за 2050 насочена нисковъглеродна икономика и енергийни пътни карти³

1. Видове зелени професии

Поради различните дефиниции, приети от страните за зелено работно място, видовете разкрити професии също варират. Като обобщение, може да се предложи разделение по сектори и нужната квалификация. Информацията е на база проучване на таблица е направена на база проучване на 12 страни в ЕС за които е налична информация за наличните зелени професии.

Таблица 1

Нови професии в ЕС по сектори

Сектор	Нова професия/ видове специалисти	Квалификация / степен на образование
възобновяема енергия	контрол на качеството, диагностика, одит, разработчик проекти, инженер, консултанти и изследователи; координатори; техници по поддръжката (вятърна енергия), геотермални техници; ядрени инженери; продажби и маркетинг, правни експерти; компютърни специалисти	Управленско ниво Изискват високо ниво на квалификация
Строителен сектор	организация, на фирми или подходи за управление на проекти (например, в строителство), координация и тестване на продукт преди пускане в експлоатация, диагностика, контрол и измерване на резултатите, свързани с регулаторните изисквания (например енергийна ефективност, качество на въздуха, акустично измерване), интердисциплинарни умения (например регулаторното въздействие на ниски токове, метрологията и софтуер), системи за възобновяема енергия (слънчева, вятърна, геотермална енергия).	Изискват висока степен на квалификация, свързана със зелени технологии или цялостно управление на проекти

³ European Renewable Energy Council statistics 14 COM (2011) 112 final, A Roadmap moving to a competitive low carbon economy in 2050, COM (2011) 885/2, Energy Roadmap 2050

Енергийна ефективност	инженер (Ingenieurthermicien), одит и консултации.	Средна и висока квалификация
Отпадъци	предотвратяване и управление на отпадъците, оператори промишлено рециклиране.	Средна и висока квалификация
Транспорт	управлението на потоците, логистика /ИКТ, координиране на транспортните системи, въглероден одит.	Средна и висока квалификация
Предотвратяване на замърсяване и за почистване на околната среда	Инженери на околната среда; Техници в сектора; Обучение на проблеми в околната среда; Сметосъбиращи специалисти, сметоизвозващи и специалисти по рециклиране на материали; Специалисти по опасни вещества	Средна и висока квалификация
Изграждане на зелени сгради	Инженери; Дърводелци; Строителни работници; Строителство и строителни инспектори; Специалисти по изолации, електротехници;	Ниска до средна квалификация
Земеделие и ландшафт	Специалисти по ландшафтна архитектура; Хидролози; Геолози; Зоолози и биолози; Специалисти по съхранение на горите; Техници; Специалисти по риба и дивеч.	Ниска до средна квалификация

Източник: Обобщени данни от проучване по проект⁴

От таблицата се вижда, че професиите са насочени изцяло към зелената икономика и възникналите нови професии са с цел да се посрещнат нуждите от специалисти на отделните нива и сектори.

2. Състояние на зелени работни места в ЕС

ЕС очертава план за максималното увеличаване на възможностите за заетост в екологосъобразни сектори и съответният персонал, с цел икономиката да става все "по-зелена". "Зелени работни места" - включва работа с информация, технологии и материали, които помагат на околната среда да бъде устойчива. Този вид работни места са сред най-бързо развиващите се в Европа през последните 10

⁴ НИД НИ 1-6/2014 "Зелените работни места – средство за екологизация на българската икономика" Ръководител: доц. д-р Албена Митева /катедра "Икономика на природните ресурси"/

години. Най-често те са в сферата на: рециклирането; биологичното разнообразие; изолация за повишаване на енергийната ефективност; подобряване на качеството на въздуха; технологии за възобновяема енергия.

Броят на работните места в европейските доклади е отбелязано, че нараства с 20%⁵. за последните 5 години, като ЕС определя икономически преминаването към зелените сектори, като ключов елемент за постигане на устойчив растеж на икономиката. В доклад за социалните придобивки и права на работниците е изчислено, че 20 милиона работни места могат да бъдат създадени в зелената икономика до 2020г в Европа.⁶

В таблица 1 са показани потенциалните работни места в ЕС, които могат да бъдат трансформирани в зелени или са зелени.⁷ Данните показват, че 1млн. и 144 хил. са потенциалните заети в ЕС към 2011г., което е едва 6% от заложената цел. Също така, различните страни демонстрират различна готовност към преминаване към зелена икономика, а от там и разкриване на такъв вид професии. Потенциалът, който е измерен, като възможно достижим, е доста трудно да се реализира. Следва да се отбележи, че и липсата на данни свързани с качеството на заетостта е тревожно и до колко наетите лица са устойчиво заети.

Зелени работни места са създадени в ЕС, главно в резултат на екологични решения, свързани с борбата срещу изменението на климата. Въпреки това, когато става дума за зелени работни места основният акцент е в ЕС е поставен върху измерението на околната среда отколкото на измерението на труда.

⁵ OECD Employment Outlook, Supplementary Material for Chapter 4 (“What Green Growth Means For Workers And Labour Markets: AnInitial Assessment”)

⁶ Employment and socialrights - EC 2014

⁷ EurObserv 2011, Exploiting the employment potential of green growth Accompanying the document communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions

Таблица 2

**Потенциални работни места в ЕС, които могат да бъдат
трансформирани в зелени или са зелени**

Германия	361360	Белгия	22670	България	5470
Франция	174736	Чехия	20200	Ирландия	3500
Италия	108150	Холандия	19180	Словения	3375
Испания	98300	Португалия	17450	Естония	3100
Швеция	54780	Румъния	16800	Кипър	1095
Финландия	48620	Гърция	12920	Люксембург	500
Австрия	41600	Унгария	11550	Малта	150
Денмарк	36400	Латвия	9300		
Великобритания	31700	Словакия	7030		
Полша	28450	Литва	5850	Общо	1 144236

Източник: Green Jobs and related policy frameworks Anoverview of the European Union Sustainlabour, February 2013

3. Състояние на зелени работни места – международен преглед⁸

Страните, с най-благоприятни възможности за разкриване на зелени работни места в ЕС⁹ са Германия, Франция, Италия и Испания, където са и 64% от потенциалните нови работни позиции. От международният преглед на постиженията в областта на създаването на зелени работни места, се откроява Германия. Тя е един от лидерите в разработването на стратегии, както за зелени работни места, така и разработва длъжностни характеристики на заетите в отделните сектори, но в същото време следва да се отбележи, че зелените работни места според ВМУ в страната, представляват по-малко от пет процента от немската работна сила. Във Франция този процент за 2011 е едва 1,8%, макар като реални цифри да съставляват над 170 000 работници.

Зелени работни места във Франция са свързани с отпадъци и

⁸ НИД НИ 1-6/2014 “Зелените работни места – средство за екологизация на българската икономика” Ръководител: доц. д-р Албена Митева /катедра "Икономика на природните ресурси"/

⁹ WillGermanyexperience a greenjobmiracle?, NicoPestel , 2013г. IZA Newsroom, research “Simplylabour”

управление на водите и представляват почти половината от зелени работни места, следвани от сектора на възобновяемите източници на енергия, като ръста между 2004 и 2007 е 4,2%. В следващите периоди във Франция започват да се отчитат множество проблеми, със зелените работни места като: липсата на адекватни умения, по-специално в строителната индустрия, където навлизат множество нови зелени работни места, което от своя страна възпрепятства увеличаване на заетостта; невъзможност на фирмите да наемат квалифициран технически персонал, тъй като завършилите образование/средно или по-високо/ рядко са обучени в областта на енергийната ефективност; липса на специалисти запознати с новите технологии, които се занимават с обучението на кадри и др.

Същите изводи могат, като във Франция могат да се направят за Белгия, Австрия, Холандия и Дания, където първоначално се наблюдава увеличаване на броя на зелени работни места, след което поради различни проблеми този брой започва да намалява.

В Италия, макар да се признава важността на зелените работни места, за околната среда политици и икономисти се замислят до колко е целесъобразно разкриването на толкова много зелени работни места. На база италианско проучване на цената на труда по сектори, се изчислява, че едно зелено работно място се равнява на 6.9 работни места в индустрията или 4.8 средно от икономическите сектори.

Чехия, Словакия и Полша на този етап не са достигнали нужните показатели за преминаването им към зелена икономика в повечето от секторите им, което рефлектира и в по-малкият брой работни места, като в повечето случаи, данните са неофициални.

България, Словения, Естония, Малта и Люксембург са с най-малко реализирани и потенциално възможни за реализиране работни места. В много случаи това се дължи на големите изисквания въведени в страните за работодателите, които биха се реализирали такива работни позиции.

Изводи и препоръки

Областите на политиките свързани със заетост в ЕС, които се нуждаят от внимание и подобряване особено насочени към: зелена индустриална политика за по-нататъшно насърчаване на чистите сектори; програми, насочени към подпомагане на малки и средни предприятия, за да ги участва в зелени възможности икономика чрез информация; целевите финансови схеми и насърчаване на партньорства; както и политиките за придобиване на умения за предоставяне на зелени работни места, които обхващат широк кръг от дейности от образователните системи за професионално обучение.

Информацията представена в доклада разкрива, че не всяка страна е във възможност да изпълни заложените планове за увеличаване на броя на зелените работни места. Страни, като Германия, Франция, Австрия Англия, Дания и Холандия имат най-голям дял заети работници в зелени сектори и въпреки това, трудно биха достигнали заложените нива.

Страни като Словакия, Чехия, Унгария и България изпитват големи затруднения при реализирането на работни места и то най-вече се дължи на различията в дефиницията на „зелено работно място“. Също така друг проблем се явява икономическият развитие на страните и бавното преминаване към зелена икономика.

Използвана литература

1. Employment and social rights- EC 2014
2. Cedefop. Vocational education and training in France. Short description. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008a.
3. European Employment Observatory EEO Review: Promoting green jobs throughout the crisis, 2013 Austria Ferdinand Lechner Susi Schelepa Petra Wetzel Lechner, Reiter & Riesenfelder OEG
4. Green Growth In the Czech Republic Selected Indicators 2013
5. Hristina Harizanova 2015, Implementation of ISO 14001 in Bulgaria. Scientific Papers. Series "Management, Economic Engineering in Agriculture and rural development", Vol. 15 ISSUE 1, PRINT ISSN 2284-7995, 196-201.
6. Jo Pye Chris Evans Marchmont Observatory, University of Exeter -

September 2012 GREEN JOBS COUNTRY REPORT - UK

7. OECD Employment Outlook, Supplementary Material for Chapter 4 (“What Green Growth Means For Workers And Labour Markets: An Initial Assessment”)
8. Skills for green jobs Country report France, 2010
9. Skills for green jobs Country report Germany , 2010
10. What is a Green Career? More on the Green Economy, Holland's Theory, Carrier key, 2014
11. Will Germany experience a green job miracle?, Nico Pestel , 2013r. IZA Newsroom, research “Simply labour”

ПЕНСИИТЕ - ОБЕКТ НА БЕЗПОКОЙСТВО ОТ НАТИСКА ВЪРХУ ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ НА РАВНИЩЕ ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ

*Докт. Блага Маджурова
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“*

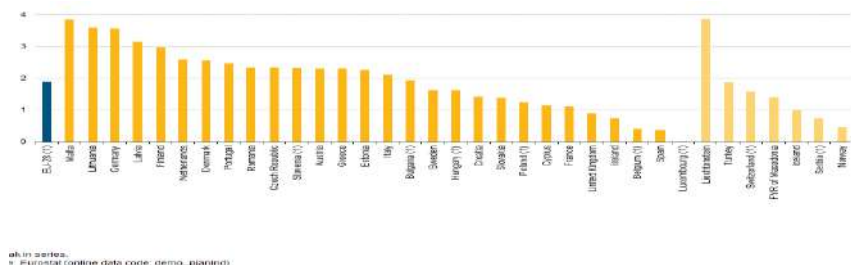
Нарастващите дългосрочни разходи на държавните бюджети за пенсии за стаж и възраст, поради застаряване на населението на Европа, са все повече обект на безпокойство на равнище Европейски Съюз /ЕС/, поради натиска, който оказват върху публичните финанси. През последните години фокусът на ЕС попада върху два паралелни въпроса- ограничаване на разходите за пенсии и същевременно достатъчни индивидуални приходи за адекватна защита от риска старост. Икономическата и финансова криза налагат по-справедливо разпределение и отговорности на системата. В опит за преодоляване на фискалния натиски предотвратяване на краха на публичните финанси, ЕС приема стратегически документи за регулиране.

Пенсиите като част от икономическото и социално управление на ЕС- анализ на ключови документ

Пактът за стабилност и растеж /ПСР/ и на Пакт шест

Пактът за стабилност и растеж е един от документите с голямо влияние върху пенсиите. Целта му е чрез различни мерки, включително структурни реформи, да се гарантира устойчивостта на публичните финанси. Договорът от Маастрихт (1992) определя целите и условията, които трябва да бъдат изпълнени за въвеждането на единна валута и определя критериите за паричен съюз: държавен дълг под 60% от БВП, а бюджетният дефицит под 3% от БВП и темп на инфлация, който не трябва да надвишава с повече от 1,5%, която и да е от трите държави-членки с най-ниските темпове на инфлация. ПСР, съдържа две важни разпоредби: многостранно наблюдение, чрез изпълването на програмите за стабилност със средносрочни бюджетни цели, както и процедурата за прекомерен дълг. Тази програма се оп-

ределя като рамка за жизнеспособни публичните финанси, включително пенсионни системи. Тя изисква държавите-членки да представят програми за стабилност или конвергентни мерки и да ги актуализират редовно. Тези програми се използват от Съвета, за да се следят бюджетните позиции да се координират икономическите политики. Програмите трябва да дават подробности за планираните мерки за подобряване на публичните финанси, както по отношение на приходите и разходите (фискални реформи, мерки за оптимизиране на ресурсите, мерки за подобряване на нивата на събиране на данъци и контрол върху публичните разходи). По-важното е, че стратегиите, разработени отстраните трябва да гарантират устойчивостта на публичните финанси, особено в светлината на икономическо и бюджетно въздействие от застаряването на населението.



Фиг. Увеличаване на дела на населението на възраст над 65 години между 2002 и 2012 г. (процентни пункта) /Източник: Евростат/

За 2013г. дела на населението на Европа над 65 години е 18,2%. Пенсиите съставляват най-голямата част от публичните социалните плащания- 13,3% от БВП на ЕС за 2014г., за България 10% от БВП. Пенсиите за старост са средно 76,2% от всички пенсионни трансфери за ЕС.

Комисията предлага реформа на ПСР, с цел да се увеличи приносът на бюджетната политика за икономически растеж. Налага се поради това, че прилаганите мерки от Пактапо време на нисък растеж могат да влошат положението, като не позволяват на страните-членки да предприемат фискални мерки за съживяване на икономиката, ако това означава, превишаване на 3% дефицитен праг. Въпре-

ки че системата все още се базира на референтните стойности сега държавите-членки могат да надвишават тези стойности временно, особено ако имат за цел прилагане на структурни пенсионни реформи, предназначени да окажат положително въздействие върху дългосрочната жизнеспособност на публичните финанси. Европейската комисия подчертава обаче и необходимостта да се запази устойчивостта на публичните финанси в дългосрочен план, за да се стимулира растежа и да се избегне налагането на прекомерни тежести върху бъдещите поколения. Тежкото състояние на публичните финанси и неустойчивото повишаване на нивата на публична задлъжнялост поставят в зависимост всички политики, включително пенсионната, от необходимостта за бюджетна консолидация. В условията на икономическа криза става ясно, че ПСР не е предоставила достатъчни условия за гарантиране на доброто икономическо управление на еврозоната и на Европейският съюз като цяло. Именно поради това се преминава към Пакт шест, който предствлява крачка напред за осигуряване на бюджетната дисциплина и устойчиви публични финанси.

Европа 2020 и Европейски Семестър

Европа 2020 цели да се постигне интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Основава се на конкретни цели, които трябва бъдат приложени по децентрализиран начин: равнището на заетост (75% заложиците на възраст 20-64 години), научноизследователска и развойна дейност (3% от БВП), образование, бедността и околната среда. Призовава се за дългосрочна финансова устойчивост, която да еръка за ръка със значителни структурни реформи, особено в областта на пенсиите, здравеопазване, социална защита, борба с бедността и образователните системи. Те следва да се модернизират и да осигуряват адекватно подпомагане на доходите като същевременно останат финансово устойчиви и насърчават участието в обществото и на пазара на труда. Пенсионните системи трябва да осигурят решение спешно на проблема със застаряването на населението на Европа като същевременно запазят отделните индивиди от бедността, продължат предпенсионните стандарти на живот, но и бъдат финансово устойчиви. Друго изискване е за пенсионните системи, кое-

то да насърчава солидарността в рамките на и между поколенията. Когато държавите-членки се опитват да съгласуват и оптимизират устойчивостта и адекватността възникват опасения и изправяне пред компромиси и трудни избори. Освен това, предизвикателства са се увеличили значително и в резултат на икономическата криза. Държавите-членки следва да подсилят националните бюджетни рамки, подобряване на качеството на публичните разходи и подобряване на устойчивостта на публичните финанси. Стратегията Европа 2020 поставя значителни ограничения върху ролята на данъчното облагане в пенсионната политика, тъй като пенсиите не се считат за мярка за засилване на растежа и тъй като те често са финансирани от удържки за заплати и данъци. Стратегията укрепва връзката между пенсия и политики по заетостта, а адекватни пенсии се възприема като резултат от по-голямо участие в пазара на труда в живота на индивида. С оглед на стабилизирането на публичните финанси, Комисията също така припомня необходимостта да се разгледа частта "приходи" на бюджета. Трябва да се избегне увеличаване на данъците върху трудовите доходи, които биха могли да навредят равнищата на заетост, и следва държавите-членки да прехвърлят данъчната тежест към енергетиката и околна среда. Голям акцент се поставя относно мерки за активизиране, които позволяват на хората да работят по-дълго. Необходимо е да се намери баланс между продължителността на трудовия живот и времето, прекарано в пенсия и за насърчаване на допълнителни икономии. Всяко действие, свързано с пенсионната система трябва да е в контекста на трите измерения, а именно: устойчивост на публичните финанси, създаването на работни места и икономически растеж. С цел да се гарантира бюджетна консолидация благоприятна за растежа, Комисията приканва държавите-членки да запазят растежа на публичните разходи под равнището на средносрочната тенденция на нарастване на БВП, както и особено внимание на продължаване на реформата и модернизацията на пенсионните системи, зачитане на националните традиции за социален диалог, за да се гарантира финансовата устойчивост и адекватност на пенсиите.

Основните препоръки към отделните държави-членки, са след-

ните:

- увеличаване на пенсионната възраст с продължителността на живота; предотвратяване на ранното напускане на пазара на труда;
- премахване на фискалните мерки, които обезкуражават хората на пенсионна възраст да работят; разработване на възможности за заетост на по-възрастните работници
- предотвратяване на ранното напускане на трудовия пазар на някои видове професии; ограничаване на достъпа до схемите за ранно пенсиониране
- подкрепа на по-дълъг трудов живот чрез осигуряване на по-добър достъп до обучение през целия живот, за адаптиране на работни места за по-разнообразна работна сила
- приемане на мерки за разширяване на професионалната живот
- изравняване на пенсионната възраст между мъжете и жените
- подкрепа за развитието на допълнителни частни спестявания за повишаване на пенсионните приходи; намиране на начин за борба с рисковете от бедността, която засяга пенсионерите.

Пактът Евро Плюс

Неговият фокус е върху конкурентоспособността и икономическия растеж, и двете от които цели са да бъдат изпълнени чрез структурни реформи, включително и на пенсионните системи и с фискална политика, която насърчават труда. Пактът Евро Плюс има четири цели: насърчаване на конкурентоспособността, насърчаване на заетостта, допринасяна устойчивостта на публичните финанси и укрепване на финансовата стабилност. Всичко това води до: координация на фискалните политики на страните-членки.

Справяне с фискалния натиск

Основният фокус като бюджетен приходоизточник на ЕС е данъка. Въпросът за него стои в основата на социалното и икономическото управление на ЕС. Разглежда се като инструмент, който допринася за дългосрочната устойчивост на публичните финанси; подпомага създаването на работни места или улеснява връщането на работа на по-възрастните хора; подпомага получаването на адекватна

тен размер пенсии и насърчава икономическия растеж чрез следните мерки: данъкът върху доходите, получени от труда да се намалява; прехвърляне на данъчната тежест от труда (ДДФЛ и лични осигурителни вноски) към други фактори, като например финансови услуги или потребление (използване например данък върху финансовите сделки, ДДС и други данъци върху потреблението); ограничаване на освободените или 0 ставки на ДДС върху стоки и услуги.

От една страна ЕС насърчава допълнителни пенсионни спестявания, за да се осигурят адекватни пенсии за все по-застаряващото население, но от друга пенсията могат да се облагат с данък на различни етапи: спестявания за пенсии или пенсионните вноски; при наличие на инвестиционен процес и възвръщаемост на инвестициите и доходи след пенсиониране. Това води и до възможности за различни стимули чрез данъчни облекчения и субсидии, освобождаване от данък в интерес на ефективността. Различните фискални разпоредби, регламентиращи допълнителните пенсии в рамките на ЕС представляват основната бариера пред възможността за прехвърляне на пенсионни права и свободата на движение на работници.

България не е изпълнила повечето специфични препоръки за пенсионната система, което води до спирането на реформите, отдалечава страната от целта за сигурни, устойчиви и адекватни пенсии, както поставя под заплаха публичните финанси. Не се предприемат препоръчителните дългосрочни мерки, а временно се замразяват максималните пенсии, не се индексират пенсията 2010-2012 и частично през 2013 /намалява се разполагаемия бюджет на домакинствата/, премахва се вторият стълб, както и не се увеличават минималните осигурителни вноски.

Едно от главните нововъведения в икономическо и социално управление на ЕС, което и България следва да приложи, се състои в изваждането на нова парадигма за приобщаващ растеж. Подчертава се необходимостта от модернизирани социалните политики. Мерките са насочени към инвестиции, увеличаване на заетостта и разкриване на нови работни места, намаляване на младежката безработица с цел увеличаване на приходите в бюджета, а оттам и намаляване на фискалния натиск. Основен елемент е прилагането на

активни политики на пазара на труда. Ключово измерение е подобряване ефективността на социалните трансфери и системи за подпомагане, осигуряване на достъп до качествени услуги и удължаване на трудовия живот.

Публични и частни пенсионни фондове е нужно да следват иновативни подходи към финансиране и управление, което да дава възможност за бюджетни икономии, без да засягат ползите и нивото на услугите. Ефективността трябва да се отнася и до разходите и приходите едновременно. Публичните политики трябва също да акцентират върху осигуряването на финансова и политическа устойчивост на социалната държава чрез поддържане на продуктивна, основана на знанието икономика като същевременно гарантира социалната устойчивост.

Използвана литература

1. Европейска комисия, Доклад за застаряване на населението на Европа до 2060.
2. Христосков, Й., Основни предизвикателства пред пенсионното осигуряване – европейските практики и България, презентация
3. Ghailani D., Natali D., The cost-effectiveness of pensions and the role of taxation: an emerging European debate. OSE paper.
4. European Commission (2003), Adequate and Sustainable Pensions: Technical report, Luxembourg: Official Publications of the European Communities.
5. European Commission. Europe 2020
6. European Commission, Fiscal Sustainability Report 2012.
7. Eurostat. Income and living conditions in Europe
8. Eurostat, Increase in the share of the population aged 65 years or over between 2002 and 2012 (percentage points)
9. Eurostat, Pensions in Europe 2002: expenditure and beneficiaries, 2005
10. Willert, M. (2012), The European social dimension in pension policy, Transfer, Volume 18, No.3.
11. Schonewille, P. (2007), “Pan-European pension moves a step nearer”, Investment and Pensions Europe, March 2007, pp 28. Social Protection Committee (2012), Report on Pension Adequacy 2010-2050

АКАДЕМИЧНОТО SPIN-OFF ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ: ОСОБЕНОСТИ И ПРОБЛЕМИ

Докт. Евгени Филипов
Икономически университет – Варна

Стимулирането на частната предприемаческа инициатива е сред най-важните задачи, стоящи пред всяка една държава. Предприемачеството не само е обвързано с цялостното развитие на икономиката и подобряването на заетостта и благосъстоянието в обществото, но е и един от основните източници на нови идеи и технологии. Пазарната система осигурява естествени стимули за предприемачеството от гледна точка на потенциалната печалба, но този по своята същност стихийен процес, разчитащ на комбинация от компетентности и психологически черти у отделни индивиди, е труден за контрол от страна на националните правителства.

Настоящият доклад ще обърне внимание на един особен род предприемачество – академичното spin-off предприемачество – и неговото проявление в рамките на Европейския съюз. Това е актуална проблематика, особено в контекста на настоящето забавено икономическо развитие в рамките на Съюза. Целта на доклада е да бъдат идентифицирани основните канали за участие на университетите в развитието на spin-off фирми, и да бъдат анализирани някои особености на европейската среда, водещи до по-слаби резултати в сравнение с други световни региони.

Академичното spin-off предприемачество е един от каналите за зараждане на нова фирмена дейност, който е тясно обвързан с проблемите на младежката безработица и с трансфера на знания от научно-изследователската система към практиката. Това е особена форма на традиционното spin-off предприемачество, при която стартовата основа на новозараждащия се бизнес не е голяма компания, а университетът. При дефинирането на академична spin-off фирма, повечето страни-членки на ОИСР посочват наличието на активна връзка на базата на лицензионни съглашения, капиталови инвес-

тиции, или на управленско ниво¹. На тази база в spin-off процеса могат да бъдат идентифицирани три ключови елемента: организация-майка, предприемач, и технология², въпреки че някои автори приемат за spin-off и фирми, в които университетът участва единствено като социална среда, в която се е зародила предприемаческата идея³.

Общият поглед върху развитието на spin-off предприемачеството в европейските университети показва изоставане и по-ниска степен на ефективност спрямо северноамериканските. Макар в Европа първите академични spin-off компании да се появяват още през 70-те години на миналия век, тяхното икономическо значение остава като цяло недооценено и те се приемат за страничен ефект от по-значими функции на университетите⁴. Едва през 90-те години вниманието към spin-off фирмите в Европа се засилва и започва да се обръща сериозно внимание на ролята им в технологичния трансфер. Все по-широко се говори за „трета мисия“ на университетите, която да отразява ролята им на предприемачески катализатор⁵, като необходимостта от засилване на тази функция на университетите се споменава и в Лисабонската стратегия. При все това, в областта на spin-off генерирането, при европейските университети все още се забелязва известно изоставане в сравнение със северноамериканските. Друг конкурентен световен регион, показващ силни резултати в областта на академичното предприемачество, е Китай, от където произхождат едни от най-успешните фирми, стартирали дейността си като spin-off – Lenovo, Capital Bio, Tsinghua UniGroup и др. Все

¹ OECD. Special Issue on Fostering High-tech Spin-offs: A Public Strategy for Innovation. STI Review No 26, OECD, 2001.

² Borges, Filion. Spin-off Process and the Development of Academic Entrepreneur's Social Capital. Journal of Technology, Management and Innovation, Volume 8, Issue 1, 2013.

³ Bathelt, Kogler, Munro. A knowledge-based typology of university spin-offs in the context of regional economic development. Technovation 30, 2010, p. 519–532

⁴ Prodan, Slavek. Academic Entrepreneurship: What Changes When Scientists Become Academic Entrepreneurs? Entrepreneurship – Born, Made and Educated, ch. 9.

⁵ Etzkowitz H., Webster A., Gebhardt C., Terra B. (2000) The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. ResearchPolicy 29, 313-330.

пак може да се посочи, че някои от по-новите изследвания на организацията ProTonEurope, която се занимава с ефективността на Офисите за технологичен трансфер (ОТТ), показват постоянна тенденция към подобряване на показваните резултати в редица европейски страни, което следва да се оцени положително⁶.

Съществуват различни способи, по които един университет може да стимулира създаването на spin-off фирми. На базата изследване сред европейските академични институции от 2004 г. в рамките на ЕС могат да бъдат дефинирани три групи стратегии, които се прилагат широко в Европа⁷. Тези модели на поведение от страна на университетите са:

- Модел с ниска селективност. При тази стратегия се цели създаването на максимално голям брой spin-off компании. Университетът спомага за реализирането на проекти на свои служители и студенти, като осигурява консултантски услуги по стартирането на бизнеса, както и информация за достъпни обществени източници на финансиране и административни изисквания. Този подход се свързва с генерирането на много на брой, но малки като размер и ресурси фирми с висока степен на риск за дългосрочното им развитие. Подобни стратегии са насочени основно към подобряване на заетостта в локален план.

- Модел на активна подкрепа. Този модел се свързва със значителна подкрепа от страна на университета към новостартиращия бизнес, продължаваща обикновено и след като фирмата започне дейност. Налице са високи нива на селективност, като подкрепа получават нови фирми с ясно оформена стратегия и сфера на дейност, даваща добри перспективи за дългосрочен растеж. Нерядко се позволява някаква степен на контрол от страна на университета, както и значителни финансови инвестиции.

- Инкубаторен модел. Това е моделът, изискващ най-високи

⁶ Piccaluga, Balderi, Daniele. The ProTon Europe Ninth Annual Survey Report (fiscal year 2011).

⁷ Clarysse, Wright, Lockett, Velde, Vohora. Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. *Journal of Business Venturing*, Volume 20, Issue 2, 2005.

инвестиции от страна на университетите. Прилага се основно във високотехнологични сектори. Свързва се със създаването на инкубаторна среда с цел комерсиализация на резултатите от научни изследвания в рамките на университета, като създаването на независима spin-off фирма е само един от възможните варианти за извличане на дивиденди от научните достижения.

Следва да се посочи, че така обособените групи стратегии оказват силно влияние не само върху броя на създадените spin-off фирми, но и върху характеристиките и очаквания жизнен цикъл на тези фирми. Това подчертава специфичната роля на университета, която изисква завишено внимание в областта на планирането, и дефинирането на стратегическите цели при предприемане на мерки в областта на spin-off предприемачеството.

Посочените по-горе стратегии, приложими на университетско ниво, са важен фактор за развитието на академичното spin-off предприятие, но тяхната ефективност е силно зависима от съществуващата макро-рамка – т.е. от цялостната среда за предприемаческа активност в рамките на ЕС. Налице са няколко групи фактори, които оказват своето специфично влияние върху академичното spin-off предприемачество в рамките на Съюза, и определят донякъде по-слабите резултати. Според автора те може да бъдат обобщени в следните направления:

- Липса на унификация в правовата рамка по отношение на интелектуалната собственост. Точно защитата на интелектуалната собственост е един от важните фактори, оказващи влияние върху академичното предприемачество. Счита се, че в САЩ приемането на закона „Бей-Доул“ през 1980 г. е един от повратните моменти в стимулирането на университетските фирми⁸. В рамките на ЕС, от друга страна, дълги години липсва единна рамка в областта на интелектуалната собственост, като още в края на 90-те години някои автори идентифицират патентното законодателство като ключова проблемна област, затрудняваща европейските предприемачи и изправяща ги пред по-високи разходи, с каквито колегите им в САЩ

⁸ OECD.Special Issue onFostering High-tech Spin-offs:A Public Strategy for Innovation. STI Review No 26, OECD, 2001.

или Япония няма нужда да се съобразяват⁹. През последните години в ЕС са предприети редица стъпки в тази област и е идентифицирана важността на защитата на интелектуалните права с цел стимулиране на предприемачество в областта на икономиката на знанието, но резултатите от предприетите промени ще бъдат усетени едва в последващи периоди.

- Особеностите на европейската система на висшето образование. Традиционните ценности и принципи в организацията на висшето образование в Европа се приемат за един от най-сериозните забавящи фактори за предприемаческата активност в университетите, както и за едно от най-съществените различия спрямо либералния англо-саксонски модел. В САЩ се залага на силно децентрализирана система в сферата на висшето образование, с многостранни потенциални източници на финансиране за университетите, висока степен на мобилност на академичните работници и засилена конкуренция между самите университети. Наблюдава се постоянно „състезание“ между отделните университети за привличане на най-добрите кадри, а университетските научни изследователи отговарят за поддръжката на собствените си лаборатории и за набирането на спонсорски средства. В повечето европейски държави, от друга страна, каналите за финансиране на университетите са силно централизирани, което от своя страна налага много по-висока степен на йерархичност в управлението им и е свързано с по-ниска степен на мобилност и свобода за академичните работници. Англо-саксонската система също така се свързва с по-честото създаване на изследователски центрове, обхващащи различни научни дисциплини, докато в континентална Европа преобладават специализирани центрове, развиващи се в конкретна научна област¹⁰. Посочените различия до голяма степен могат да бъдат сведени до добре познатото противоречие между принципите на пазарния либерализъм и държавната намеса в икономиката. Може да се каже, че европейската система на висшето

⁹ Braendli, The Future of the European Patent System, 26 IIC 813-829 (1995).

¹⁰ Owen-Smith. A Comparison of U.S. and European University-Industry Relations in the Life Sciences. Management Science, Volume 48, Issue 1, 2002.

образование все още не е толкова агресивно-конкурентна като американската и по този начин е невъзможна появата по естествен път на определен набор предприемачески стимули, нагласи и умения.

- Регионалният фактор. Невъзможно и нежелателно е да се правят обобщаващи заключения за нивото на spin-off предприемачеството в Европа, основно поради силно вариращите резултати, постигнати в отделните държави и региони. Великобритания например е известна с добри примери за развитие на академично предприемачество, особено с региона на Кеймбридж, където в един момент произходът на всички местни фирми може да бъде свързан по някакъв начин с местния университет - т. нар. „Кеймбриджки феномен”. Трябва обаче да се има предвид, че икономическата и образователната системи във Великобритания носят редица белези на англо-саксонския модел, който се развива основно в САЩ. В голяма държава като Франция, от друга страна, институционалната рамка и структурата на научно-изследователската система се преценяват като неподходящи за развитие на предприемаческа инициатива; едва през последните години започва да се наблюдава тенденция към трансформационни процеси и засилване на интереса към университетското предприемачество¹¹. Трябва да бъде отчетена и специфичната ситуация в държавите от Източна Европа, които все още не разполагат с достатъчно развити пазарно-икономически традиции, за да постигнат нужната ефективност в стимулирането на академичното spin-off предприемачество. Формулира се нуждата от специфичен регионален подход в подобни държави¹², което допълнително засилва регионалните различия в рамките на Съюза.

Може да се направи изводът, че в рамките на Европейския съюз е трудно да се оформи единна картина за състоянието на академичното spin-off предприемачество. Налице са както силни примери за

¹¹ Production of Knowledge Revisited: The Impact of Academic Spin-Offs on Public Research Performance in Europe. Final Report, 2008.

¹² Mazurkiewicz, Poteralska and Wnuk. Research-Based Spin-Off Creation Models in Polish Economic Conditions. Institute for Sustainable Technologies, 2012.

spin-off генерация, така и проблемни страни, където показваните резултати не са добри. Европа започва да проявява интерес към този канал за трансфер на технологии от науката към реалния сектор относително по-късно спрямо други световни региони, а това обуславя едно забавено развитие. В някои европейски страни съществуват и естествени пречки за развитието на академично spin-off предприемачество от гледна точка на йерархичната система на управление на висшето образование, недобре развитите пазарни структури и липсата на предприемачески традиции като цяло в икономическата система. Дълго време господства и страхът, че развитието на академичното spin-off предприемачество ще отклони университетите от основната им функция и ще доведе до конфликт на интереси и понижаване на образователното качество, макар да липсват категорични доказателства в подкрепа на тази теза¹³.

При все това, през последното десетилетие се наблюдава засилващ се публично-обществен интерес в рамките на Европа към академичното spin-off предприемачество и се прави преоценка на мястото на университетите в реалния икономически сектор. Налице са тенденции към усиляване на spin-off активността, които са от особено значение в настоящата недобра икономическа среда. Европейския регион традиционно се свързва с по-малък размер и по-несигурен жизнен цикъл на фирмите, генерирани в следствие на академично предприемачество, но все по-голямо внимание се отделя на непреките ползи от стимулирането на spin-off проекти от гледна точка на влиянието им върху участниците в проекта, които обикновено са млади хора или академични работници. Активното интегриране на тези групи в реалния икономически сектор, и опитът, свързан с това, са ценни сами по себе си за подобряването на качеството на човешкия капитал.

България, като член на ЕС, също следва да отчете тенденциите в Европа и да демонстрира един по-силен интерес към проблемната област на университетското предприемачество. Наложително е да се отдели внимание на „третата мисия“ на университетите, и на потен-

¹³ Production of KnowledgeRevisited: The Impact of Academic Spin-Offson Public Research Performance in Europe. FinalReport, 2008.

циалната им роля в подпомагането на икономическата активност в локален план. Точно сферата на висшето образование следва да бъде един от двигателите за технологична промяна в националната икономика, и академичното spin-off предприемачество е един от важните канали за осъществяване на тази функция.

Секция III
„ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ, ИНВЕСТИЦИИ, ИНОВАЦИИ”

**ПОТРЕБЛЕНИЕ И ДОХОДИ НА НАСЕЛЕНИЕТО
В БЪЛГАРИЯ В ГОДИНИТЕ НА ПРЕХОД**

Проф. д-р ик.н. Николинка Сълова
Икономически университет – Варна

Потреблението на населението е изключително важен фактор на макросредата в страната. Потреблението осигурява задоволяване на основните потребности и възпроизводството на населението и на работната сила и заедно с износа са основните стимули и предпоставки за развитие на производството и за нарастване на brutния вътрешен продукт.

В настоящия доклад се изследва развитието на потреблението и доходите на населението в България след 1989 г., или през последните 24-25 години.

Данните от табл. 1 показват годишното потребление на някои основни хранителни продукти на човек от населението в България.

От данните в табл. 1 се вижда, че в началото на прехода за всички продукти има спад в потреблението на населението, който след това се изразява по-силно и продължава и до сега. През 2013 г. в сравнение с 1987 г., или за 25 г. потреблението е снижено по всички продукти и през 2013 г. представлява средно между 40 и 80 % от него. Или за над 20 г. не можем да достигнем потреблението на 1 лице от населението преди прехода. Най-силно е снижено потреблението на мляко и млечни продукти и през 2013 г. представлява 33 % от потреблението през 1987.

Потреблението на 1 лице у нас през 2013 г. за редица продукти е по-ниско и от физиологичните норми на потребление, като например при млякото – нормата е 116 кг, при рибата – 10,8 кг, при яйцата – 180 броя, при зеленчуците – 84 кг, при плодовете – 109,2 кг

и др. При това физиологичните норми формират в голяма степен рационалния и здравословен начин на хранене.

Таблица 1

**Годишно потребление на някои хранителни продукти
на човек от населението в България¹**

Продукти	1987	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2013 в % към 1987
1. Хляб и хлебни изделия, кг	.	170,2	155,5	136,7	121,2	117,1	110,4	107	.
2. Месо и месни произведения, кг	73,3	54,5	38,2	34,7	37,6	45,8	46,3	46,6	64
3. Рибa и рибни продукти, кг	8,3	2,6	3,5	3,4	4,2	5,3	5,4	6,7	81
4. Растителни хранителни масла, л	23,1	17,0	14,2	13,3	14,8	14,1	13,6	13,8	60
5. Мляко и млечни продукти, кг	196,0	136,1	74,0	63,3	57,9	65,4	64,5	64,6	33
6. Яйца, бр.	263,0	166,0	141,0	129,0	136,0	137,0	137,0	143	54
7. Захар, захарни и сладкарски изделия	35,7	16,7	14,5	14,6	15,9	16,0	15,0	15,6	44
8. Зеленчуци, зел. консерви, туршии, кг, в т.ч. зеленчуци	115,0	98,2	85,8	.	.	83,2	92,9	93,8	82
	.	61,1	59,0	58,4	59,9	69,1	70,4	73,1	.
9. Плодове и плодови консерви, кг, в т.ч. плодове	110,0	74,2	68,6	.	.	58,9	57,6	61,0	55
	.	32,2	47,2	35,2	36,2	43,5	46,0	50,3	.

Потребените калории среднодневно на 1 лице у нас през 1980 г. са 3593 и съответстват на потреблението в страните от Западна Европа и САЩ по обем (макар, че са получени от по-неблагоприятна структура в храненето). През първото десетилетие

¹ Стат.годишник 2000,НСИ,СФ., с.112, Стат.справочник 2001.НСИ, СФ., с. 75, от 2007 г., с. 88, от 2013 г., с. 107, от 2014 г., с. 107..

на прехода потребените калории средно на ден на едно лице спадат и през 2000 г. са едва 2404, което е недостатъчно за развитието на човека, като за някои категории от населението, те са още по-ниски и са под 2000. (виж табл. 2).

През първото десетилетие на прехода спаднаха много доходите и покупателната способност на населението. Само за периода 1995-2000 г. индексът на потребителните цени е 3447 (виж табл. 3) и реалните доходи на населението 1990-2000 г. намаляват със 73 % (виж табл. 4). Вижда се, че след въвеждането на валутния борд през 1997 г. голямата инфлация е овладяна и след 1997 г. реалните доходи започват слабо да нарастват.

Таблица 2

Калорийно съдържание на потребените хранителни продукти средно на лице по децилни групи в България²

Децилни групи	1980	1990	1995	2000
Общо	3593	3554	2572	2404
I група	.	.	1877	1847
X група	.	.	3532	3089

Таблица 3

Средногодишни индекси на потребителските цени в България³

	1996	1997	1998	1999	2000
1995 г. = 100	221,6	2567,0	3046,4	3124,8	3447,1
Предшестващата година = 100	221,6	1158,4	118,7	102,6	110,3

² Социални тенденции 2000, НСИ, Сф., 2002., с.47

³ Статистически справочник 2001. НСИ, Сф., с. 77

Таблица 4

**Индекси на реалните доходи по години през първото десетилетие
на прехода 1990 – 2000 г. в България⁴**

години	индекс	години	индекс
1990	100,0	1996	23,9
1991	51,6	1997	20,7
1992	52,1	1998	27,8
1993	44,8	1999	28,4
1994	37,9	2000	27,0
1995	34,6		

Делът на крайното потребление в БВП нараства до 2008 г., нараства в т.ч. и индивидуалното потребление, което се дължи до голяма степен на отрицателното външнотърговско салдо. Доходите на 1 лице от домакинствата нарастват по-бавно и изостават чувствително, на което влияе наличието в домакинствата на неработещи и пенсионери (виж табл. 5).

Таблица 5

Доходи и разходи на 1 лице от домакинствата в България⁵

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доходи - лв.	1664	2579	2851	3347	3748	3867	3812	3937	4541	5094
2. Разходи - лв.	1450	2250	2580	3088	3521	3668	3481	3672	4293	4745
3. Потребителски разходи в % от разходите	84,9%	86,3%	86,1%	85,1%	85,2%	85,7%	85,7%	84,0%	83,6%	83,3%
в т.ч. за храна в % от разходите	44,1%	38,6%	37,6%	37,5%	36,6%	36,5%	37,2%	36,2%	33,4%	33,2%
4. Влог - лв.	34	66	95	107	133	167	78	46	65	75
5. Покупка на валута - лв.	1	0	0	1	0	0	0	0	0	.
6. Изплатени дълг и даден заем - лв.	32	87	108	123	124	166	125	132	170	205

⁴ Социални тенденции 2000. НСИ, Сф., 2002, с. 37

⁵ Статистически справочник. НСИ, СФ., 2013 г., 2014 г., с. 102-107, с.103-105, 2010 г., с.103-105, 2007 г., с.84-87, 2004 г., с.77-80, 2008 г., с.82-85, Стат.годишник 2012 г., с.122, 127, 132.

Голям дял в разходите на човек от населението у нас заемат разходите за храна – от 33 до 44 %, което е израз на голяма бедност. Влоговете на населението нарастват, но за влог се отделят между 2-3 % от годишните доходи.⁶ Основен източник на доход на домакинствата е работната заплата (50-53 %), следвана от пенсиите (близо 30 %), доходите от самостоятелна заетост (7-8 %), предприемачески доход, от социалната сфера и др.

От изследването се откроява проблемът, че икономическото развитие у нас чрез БВП е бавно и трябва да бъде по ускорено, като по ускорено нарастват доходите и потреблението на населението. Освен това проблем е, че БВП на 1 лице у нас нараства доста по-бързо от доходите на 1 лице, което е свързано и с разпределението на продукта между труда и капитала в полза на капитала, по което заслужава не само да се помисли, но да се предприемат действия с оглед на промяна. Или има повишаване на производителността на труда чрез БВП на 1 лице, но няма съответно повишаване на доходите на 1 лице.

Таблица 6

България и ЕС-27 по БВП на 1 лице от населението⁷

Показатели	2005	2008	2009	2010	2011	2012
1.Индекси на физическия обем на реалния БВП на човек от населението в България към ЕС-27(28)=100	34	44	44	44	47	47
2.Индекси на физическия обем на разходите на БВП за крайно потребление на човек от населението в България към ЕС-27(28)=100	37,9	45	42	42	45	50

Данните от таблица 6 показват, че през периода 2009-2013 г. индексите на БВП на човек от населението в България в сравнение със средното за ЕС-27 (28) е 44 до 47 %, като в същото време ин-

⁶ Изчислено по табл. 9

⁷ Статистически справочник 2014 г., с.218-299. НСИ. Сф., 2013 г.с. 296-298, от 2012 г., с. 314-316, от 2008 г., с. 285-287

дексите на разходите на БВП за крайно потребление на човек от населението у нас са по-ниски от средното за ЕС-27 (28) и са 42 до 45 % и само за 2012 г. са 50 %. Данните показват още, че преди приемането на България в ЕС през 2005 г. състоянието е било в полза на потреблението.

Спестяванията на населението като абсолютен размер се увеличиха от 19689,6 млн. лв. през 1990 г. на 2419199 млн.лв. през 1998 г., или 123 пъти, и на 3580,1 млн.лв.(деноминирани) през 2000 г. и над 36 млрд.лв. през 2013 г., но те през 1990 г. представляват 52 % от располагаемия годишен доход на населението, а след това спадат на около 10 % от него (виж табл. 7).

Таблица 7

Депозити на населението в България към 31.XII.⁸

Показатели	1990	1995	2000 деноми- нирани	2012	2013
1. Общо депозити на населението в млн.лв	19689	384799	3580,1	33432	36408,1
в т.ч.					
- в левове %		77 %	37 %	55 %	55 %
- във валута %		23 %	63 %	45 %	45 %

Това се дължи основно на инфлацията, но също и на използване на голяма част от предишните спестявания за лично потребление. След въвеждането през 1997 г. на валутния борд започна да се възвръща доверието на населението към банковата система и към българския лев. Депозитите на населението се увеличиха. Влоговете на населението само от 1995 до 1997 г. намаляха с близо 80 % (виж табл. 8).

Социалното неравенство е чувствително. Отношението между доходите на най-бедните 20 % от домакинствата у нас към доходите на най-богатите 20 % от домакинствата е около 6-7 пъти, а е много повече при 10 % от най-бедните и най-богатите домакинства⁹, или

⁸ Изчислено по данни от Статистически справочник 2014 г. и 2013, НСИ, Сф., с.139, 2001, с.97 и Статистически годишник 2000, с. 2008.

⁹ Статистически справочник 2013. НСИ, Сф., с.157.

поляризацията е голяма. При влошеното потребление, ниски доходи, безработица, е застрашено здравето, трудоспособността и възпроизводството на населението, както и получаването на необходимото образование.

Основен фактор и гаранция за повишаване на доходите и на потреблението на населението е икономическият растеж. Необходимо са високи темпове на икономически растеж, за да се подобри потреблението, да се повиши жизненото равнище, да се осигури технологично обновление и реструктуриране на икономиката, да се връщат дълговете.

Таблица 8

Индекси на общата сума на влоговете на населението в България (изчислени с индекс на потребителските цени при база 1995=100) през първото десетилетие на прехода¹⁰

Години	1995=100	Предходна година=100
1995	100	100
1996	40,4	40,4
1997	21,8	54,0
1998	23,3	106,8
1999	26,2	112,2
2000	29,0	110,8

Какви ресурси могат да се използват за повишаване на доходите и потреблението на населението и на инвестициите:

Първо – увеличаване на държавния (публичния) дълг чрез вземане на нови кредити. Без средства няма развитие. Европейската комисия допуска публичен дълг до 60 % от БВП, а нашият е 18 % при общо за ЕС в края на 2012 г. 86,2 %. Втори сме след Естония по нисък държавен дълг. Може този дълг да се увеличи примерно до 30%.

Второ – повишаване на бюджетния дефицит. ЕС допуска до 3% бюджетен дефицит, при нас се допуска по решение на Народното

¹⁰ Социални тенденции 2000л НСИ, Сф., 2002 г., с. 44

събрание до 2 %, фактически средното за ЕС е 3,6 %, а при нас е 1,3%. Следва да се промени постановката до 2 % и да се придържа към изискването на ЕС – до 3 %.

Трето – преразпределителни механизми, чрез които бедните да се освободят от някои тежести и те да се поемат от по-богатите. Това изисква и данъчна реформа, плоският данък да се замени с умерено прогресивен и семейно облагане с необлагаем минимум и за физически лица и за печалбата на малки фирми, нулево облагане на реинвестираната печалба, дефиренциране на ДДС, балансиран подход към труда и капитала – сега производителността на труда нараства около 2 пъти по бързо от нарастването на доходите и др.

Четвърто – по-добро управление и реформи – в митниците, в НАП, в администрацията, в съдебната система, да не се приватизират важни за обществото обекти, използване на природните ресурси вместо отдаването им на концесия, голяма подкрепа на науката, държавното образование и здравеопазване, намаляване на доходното неравенство, иновационна политика на основата на национална икономическа стратегия до 2030 г., усвояване на фондовете от ЕС и привличане на чуждестранни инвестиции, осигуряване на устойчива бизнес среда и други.

НЯКОИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ПОКАЗАТЕЛИТЕ, СВЪРЗАНИ С ЖИЛИЩНИЯ ФОНД ПРИ ПРОВЕЖДАНЕТО НА НАЦИОНАЛНИТЕ ПРЕБРОЯВАНИЯ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

*Проф. д-р инж. Красимир Петров,
проф. д-р ик.н. инж. Цвети Даковски
Университет по архитектура, строителство
и геодезия – София*

Въведение

Последното, седемнадесето по ред в новата ни история преброяване на населението и жилищния фонд в нашата страна бе проведено през 2011 г. с критичен момент 0,00 ч. на 01.02.2011 г. То се осъществи в изпълнение на „Закон за преброяване на населението и жилищния фонд в Република България през 2011г.“, приет от 40-ото Народно събрание още на 15.05.2009 г. и обнародван в Държавен вестник в брой 39 от 26.05.2009 г. В края на следващата 2010 г. бяха приети от НС някои изменения и допълнения на същия този закон. Преброяването продължи до 28.02.2011 г., като определянето на тази критичен момент означава, че цялата информация за състоянието на единиците за наблюдение в съвкупността им от сгради, жилища, домакинства и лица се отнася точно към него, без да се отчита самата продължителност на техническото попълване на разработените и утвърдени анкетни карти. Методологичните принципи на преброяването са синхронизирани с Регламент /ЕО/ № 763/2008 на Европейския парламент и на Съвета на Европа от 09.07.2008 г. относно общото преброяване на населението и жилищния фонд в страните – членки на Европейския съюз. Те също съответстват и на последвалите регламенти на Европейската комисия /ЕО 1201 от 2009 г., ЕО 519 от 2010 г. и ЕО 1151 от 2010 г./, уточняващи техническите спецификации на темите и техните разпределения, програмата за статистическите данни и самата методика на преброяването, както накрая и условията и структурата на докладите за качеството и техническия формат на процеса на предаването на данните. Спо-

ред възприетите методологични принципи обект на преброяване на жилищния фонд са жилищните сгради, включително тези, които към момента на преброяването не се използват за живеене, както и самите жилища, които се използват за живеене заедно с необитаваните жилища. Събрана и групирана беше и информация за жилищните условия на населението на страната. В настоящия материал се прави опит да се предложат някои неголеми, но важни доуточнявания и усъвършенствания на заложените в преброителните анкетни карти показатели. Според нас най-важното е още сега това да се извърши, за да може в бъдеще да се задълбочи степента на детайлизация на сградите по конструктивен признак. Следващото преброяване на населението и жилищния фонд в нашата страна се очаква да се проведе десет години след последното, което означава през 2021 г. Това ни дава възможност да разполагаме с достатъчно време, за да може евентуалните промени да се обсъдят и ако някои от тях бъдат счестени за целесъобразни, да влязат в методологичните принципи на преброяването. Наред с това трябва да се изтъкне и изключително важното обстоятелство, че всичко това би могло да бъде много полезно за създаването в средите на специалистите, а и в цялата общественост, на една значително по-детайлизирана представа най-вече за физическото, а също и за функционалното състояние на националния жилищен фонд. Всичко това би могло да бъде изключително полезно и за управлението на процесите по санирането на значителна част от националния жилищен фонд в съответствие със съвременните изисквания за обитаването на жилищните сгради и самите жилища в тях. Освен това детайлизираната в по-висока степен информация за вида, функционалните и конструктивни особености и физическото състояние на жилищните сгради би могло да бъде много полезно и за формирането на стратегията при проектирането им в една по-далечна перспектива и за възприеманите обемно – планировъчни, конструктивни, технологични, топлотехнически и всякакви други решения, свързани с тях.

Изложение

Според данните от това последно национално преброяване жилищните сгради в нашата страна са 2 060 745 на брой. Количествено този общ техен брой е намалял с 3,0 % спрямо предишното преброяване, проведено през 2001 г. В периода между двете преброявания намалението на броя на жилищните сгради в селата е по-голямо - 6,5%, а в градовете това намаление е 3,5 %. Както може и да се очаква, поради по-високата концентрация на население в градовете, там се намират 2 564 426 жилища. Тези жилища представляват почти две трети от всичките жилища в страната и са ситuirани в 766 438 жилищни сгради. В селата има 1 319 071 жилища, които са разположени в 1 294 307 жилищни сгради и това показва, че практически във всяка жилищна сграда има само по едно жилище. Очевидно е, че жилищният фонд в селата на страната се състои в огромната си част от еднофамилни жилищни сгради и това е напълно в духа на националните традиции. Неравномерна по територията на страната е и концентрацията на жилищните сгради в отделните нейни области. Най-голям брой жилищни сгради има в област Пловдив /149 917 броя с 318 569 жилища в тях/ и в област София град /145 122 броя с 176 842 жилища в тях/. В област София – град има 101 696 броя жилищни сгради с 607 473 жилища в тях. Най-малко жилищни сгради има в областите Смолян и Силистра – съответно 35 974 и 39 352 броя жилищни сгради с 65 552 и 57 295 жилища в тях. Що се отнася до броя на жилищата в самите жилищни сгради, очевидно той е най-голям в столичния град, но преобладаващият брой жилища в него са от апартаментен тип и са разположени в многофамилни жилищни сгради. Общият брой на жилищата в страната след обработването на преброителните документи възлиза на 3 887 149 единици с различен брой на стаите и съответно с различна площ и разнородни планировъчни характеристики. От всичките тях в градовете се намират 2 566 601 жилища или 66,2 % от всичките в страната, останалите са в селата. Преобладаващата част от жилищата у нас са частна собственост на физически лица – 96,5 %. Една сравнително малка част от всички останали жилища се явяват държавна или общинска собственост или собственост на търговски

дружества, обществени или кооперативни организации. Също така известна част от жилищата са били необитаеми към момента на преброяването. Изчислено на базата на общия наличен национален жилищен фонд, жилищното потребление в Република България е сравнимо с това в развитите страни от Европейския съюз. У нас на 1000 лица от населението се падат 282 жилища, което е около средното за общността. Трудно може да бъде обяснен фактът, че само 74,6 % от жилищата в градовете и 57,0 % от жилищата в селата са били обитавани. При предходното преброяване през 2001 г. стойностите на тези показатели са били съответно 83,2 % и 65,8 % , което показва, че в страната нараства броят на необитаваните жилища. Ако това за селата може сравнително лесно да се обясни с ускоряването на миграционните процеси от там към градовете на страната като последица от икономическите и социални промени, то увеличаването на броя на необитаваните жилища в градовете не може да бъде само резултат от никакви инвестиционни намерения на гражданите с цел увеличаване на сигурността при влагането на личните им средства. Освен това в кризисния етап след 2009 г. цените на недвижимите имоти и равнището на наемите спаднаха значително и една инвестиция в жилище, което да стои необитавано едва ли е разумно начинание.

Тези почти изцяло количествени показатели не дават дори и най-общата представа за това какво точно представлява съвкупността от жилищните сгради и жилищата в тях. За специалистите е важно да се знаят още редица важни конструктивни и планировъчни характеристики, свързани с тях. Тъй като сградите от жилищния фонд на страната са с различна възраст и различна степен на физическа амортизация, а също така и са изградени по различни строителни технологии, те предлагат и различни потребителски качества изразяващи се в самите условия на обитаването им. А точно от тези условия на обитаване зависят във висока степен възможностите за развитие на нацията, възможностите за отдых, производителността на труда в резултат на това, пълноценното оползотворяване на свободното време, възможностите за подготовка при придобиване на образование,

здравословното състояние и репродуктивния потенциал на целия народ. Една по-детайлна картина на наличния национален фонд от жилищни сгради и жилищата в тях би подпомогнала много развитието и на националната жилищна стратегия.

Всеки опит за известна детайлизация на показателите за събираната статистическа информация е съвсем логично да започне от основният статистически документ. Това е утвърдената и издадена от Националния статистически институт преброителна карта за сградите, жилищата и населението за извършване на преброяването през 2011 г. Още веднага трябва да се отбележи, че въпреки че тя е в известна степен по-различна от тази при преброяването през 2001 г., промените отнасящи се до вида на жилищните сгради и техните конструкции не са значими. В актуалната преброителна карта от това последно преброяване са упомената осем категории сгради в зависимост от видът им. Това са: къщи, жилищни блокове /кооперации/, сгради от смесен тип /поне 60 % от общата им площ да е жилищна/,

общезития, летни кухни, вили, сгради за колективно домакинство /пансиони, домове за стари хора, домове за деца и др./, домове за временно настаняване на бездомни лица. Последните две групи сгради, отбелязани с позиции 7 и 8 в преброителната карта, са с несъществен брой и могат да бъдат обединени в една група. Най-важното тук е, че те обикновено са изцяло общинска собственост и само една известна част от домовете за стари хора са частни предприятия. Не е и много ясно какво се крие под понятието пансион – дали това са ученически пансиони за постоянно обитаване, дали това са общезития пак за ученици или студенти. У нас засега, за разлика от редица западни страни, няма пансиони за обитаване от хора, главно дееспособни пенсионери, наемащи стаи в тях с осигурена храна и помещения за колективно обитаване. Те много се различават от традиционните старчески домове с осигуряване на медицински грижи. Така че тези двете последни групи могат да се обединят в една позиция, а и без това броят им на общия фон на жилищните сгради в страната е незначителен. Един много спорен въпрос е този, сградите от хотелски тип по крайбрежието, в планините

и тези с рекреационно предназначение и използване на водите от минералните термални водни източници какви се по своя характер. Напълно вярно е това, че те по своята икономическа същност са част от дълготрайните активи на стопанските субекти, които ги притежават и експлоатират с определена икономическа цел. Те са резултат от реализация на строителен инвестиционен проект, но като сгради са може бе най-близко да жилищните. Ако в преброителната карта те влязат под позиция 7, статистиката и самото държавно управление ще имат точната представа колко се те, какви са възможностите им по отношение на легловия им капацитет. Сега на практика управлението няма почти никаква представа за тях, но в условията на природни бедствия или хуманитарни кризи това може да се окаже много важно. Що се отнася до останалите шест групи в тази класификация на сградите според видът им, то в преброителната карта те са подредени по традиционния начин. На първо място е поставена къщата. Не е ясно обаче тази къща дали е еднофамилна или двуфамилна, понякога и с повече от две жилища. Дали тази не се покрива с понятието жилищна кооперация – пример за това са двуетажни къщи с по две жилища на етаж, строени на кооперативен принцип и представляващи сами по себе си малки кооперации. Преминавайки към позиция 2 в преброителната карта веднага се запитваме защо тук се говори за жилищен блок и след запетаята е посочена кооперация. За да е по-ясно, трябва да припомним, че още от времето на централизираното планиране се изграждаха комплекси от жилищни блокове, те ставаха общинска собственост и се предоставяха на гражданите. Те или ги обитаваха под наем, или ги закупуваха с т.н. договор. По-късно вече, те придобиха при пазарни условия вещните права върху тях с традиционно използвания за това документ със самостоятелна доказателствена сила, а именно нотариалния акт. Успоредно с това гражданите можеха де изграждат жилищни сгради с повече от едно жилище в тях на кооперативен принцип, т.е. това да са жилищните кооперации, както сега ги знаем. Но и още нещо – още от 20- те години на миналия век строителни предприемачи са изграждали със собствен капитал и банкови кредити жилищни сгради и са продавали жилищата в тях на свободен

пазар. Владеещите жилища в тези сгради са ги обитавали като съ-собственици на общите им части и това е именно жилищното кооперация. Не виждаме защо и в съвременно условия един панелен блок, обитаван съвместно и солидарно от собствениците на отделните жилища, да не бъде наричан жилищна кооперация. За нас жилищен блок звучи повече като пространствена конфигурация на един строителен обект под формата на някакъв архитектурно завършен корпус и това понятие не носи никаква икономическа информация за формата на собственост при него. Затова ние предлагаме в преброителната карта по отношение на позиции 1 и 2 да се направят следните доуточняващи промени. Под къща да се разбира само едно или две фамилна къща, не по-висока от два самостоятелно обособени и отделени от терена етажи. Към тази категория може да се присъединят и т.н. къщи близнаци при същите характеристики, които са с обособени жилища, но ползват обща калканна стена и обща покривна конструкция. Що се отнася до позиция 2, записана като жилищен блок и след запетая кооперация, тук е необходима цялостна промяна. И в двата случая става въпрос за т.н. в световната литература по проблемите на недвижимата собственост многофамилни жилищни сгради с жилища от апартаментен тип в тях. Каква е формата на собственост при тях съвсем не е свързано с тяхното обемно - планировъчно решение, тяхната пространствена конфигурация и носещата им строителната конструкция. По този начин ще избегнем вече изтъкнатото по-горе противоречие при поставянето на тези две несъвместими понятия под един и същи номер в преброителната карта. Така първите две позиции ще бъдат изчистени като понятия и ще звучат така: 1. къща /еднофамилна или двуфамилна до два етажа/ и 2. многофамилна жилищна сграда /с жилища от апартаментен тип в нея/. Що се отнася до позиция 3 – сгради от смесен тип с пояснението, че в тях над 60 % е жилищна площ, то тук също трябва нещата да се доуточнят. Тъй като вече в пазарни условия наистина започнаха да се строят повече такива сгради, тази позиция може и да остане, но защо е поставено точно 60 процентото съотношение не става ясно. По-правилно би било да се запише в скобите, че става въпрос за сгради с повече от половината жилищ-

на площ от общата им застроена площ. При това е най-вероятно тази част от тях да е именно решена планировъчно с жилища от апартаментен тип. Впрочем най-често такива смесени сгради се изпълняват с отделни, макар и прилепени един за друг корпуси, така че едва ли е нужно въобще да бъдат извеждани в отделна категория. Наистина има и точно такива сгради, строени в миналото от 50-те и 60-те години, но те не са много на брой, а и са с висока степен на физическа и функционална амортизация.

Следващата позиция в преброителната карта също изисква известно доуточняване. Вече стана ясно от позициите 7 и 8, че там има също някаква непълнота и те някак си остават недостатъчно изяснени. При тази позиция 4 е казано само общежитие. Защо например домът за стари хора да не е общежитие или пък домът за деца. Възможно е разбира се, един дом за деца да е комплекс от сгради и в него да има общежитие за живеене, учебна сграда, спортен салон, отделен хранителен блок и др. Явно тук трябва да се разбира, че общежитието е само за обитаване, а не е сграда за колективно домакинство. Тъй като у нас за отделно домакинство се счита всеки отделен несемеен пълнолетен гражданин, то не можем да бъдем убедени, че едно студентско общежитие например не е сграда за колективно домакинство. Тя е точно обитавана от студенти, повечето от които несемейни и представляващи самостоятелно домакинство с всичките му специфични социални характеристики.

В преброителната карта под позиция 5 е поставена т.н. лятна кухня, така типична за нашите условия, особено в селските райони на страната. Това е нещо напълно неразбираемо за специалистите от областта на недвижимата собственост в страните с функционираща пазарна икономика. Те може би биха го идентифицирали с т.н. барбекюта, представляващи нещо като беседки с места за хранене и разбира се място за скари, пещ и др. подобни съоръжения. Склонни сме да мислим, че такива пристройки или по-точно отделни малки постройки, навлизащи вече и в нашия бит, биха могли да се класифицират като нещо подобно. В бита на нашия народ лятната кухня е едно едва ли не култово място – къщата през цялото лято е почти неизползваема и едва ли не затворена, а членовете на домакинството

приготвяват храната, хранят се и дори прекарват част от времето си в тази т.н. лятна кухня. Не можем да се съгласим с това понятие не само защото не считаме, че това е целесъобразен начин на обитаване на един общ имот. Вече се спомена по-горе, че в селата на нашата страна се намират над един милион и четвърт самостоятелни жилища, повечето от които са практически необитаеми. Направо е неразумно, ненужно, битово неудобно за ползване и финансово неоправдано да се продължава с изграждането на тези летни кухни. Може, още при самото проектиране на нови жилищни сгради в селата, да се предвиди в планировъчно отношение някакво помещение, играещо подобна роля. То може да е на котата на терена, да е свързано с тераса или само с плочник пред къщата и обезателно да има външен достъп до там, а и също така вътрешна връзка с останалата част на сградата. Ясно е, че за старите къщи тези летни кухни ще останат, но те трябва според нас, да бъдат като площ присъединявани към площта на самата сграда и съответно данъчно облагани на общо основание. Това в известна степен може да промени в една по-далечна перспектива нагласата за изграждането и най-вече за обитаването на този твърде специфичен вид сградни пристройки.

Накрая би следвало да се обърне внимание и на поставената в преброителната карта под позиция № 5 т.н. вила. Това понятие в страните с функционираща пазарна икономика не е познато в този смисъл, който ние сме свикнали да му даваме у нас. В духа на една дългогодишна традиция главно от социалистическо време, се разрасна неимоверно процеса на изграждането на такива вили. Те бяха някакво, направо може да се каже едва ли не допълнение към живота, протичащ в новите панелни сгради в града. Те свързваха мигриралото към града население със земята, оставяха му някаква връзка с предишния бит, с природата. На базата на редица правителствени постановления, много пустеещи земи около градовете или до водни басейни се обособиха като вилни зони и бяха застроени. Вили се строяха и в самите вече изоставени села, както и в традиционните и съществуващи отпреди вилни зони. Трябва да се изтъкне, че до края на четиридесетте години в страната ни има съвсем малко класически вилни селища и то главно около по-известните и разработени

термални минерални водни източници. Имало е също така класически вилни зони в планините и по крайбрежието, които са били малки по мащабите си, с малък брой вили от класически вид и подходяща за дадения ландшафт архитектура. Но най – важното е, че те са били като сгради по-солидни, с повече удобства и разбира се скъпи и недостъпни за преобладаващата част от населението. И сега в Европа и Америка притежанието на вила е доста рядък лукс, вилите са фактически извънградски къщи с всички удобства и са достъпни за малко хора с възможности.

Без да се задълбочаваме в социалната и чисто икономическата страна на въпроса искаме да изтъкнем, че вилите у нас в пазарни условия не се поддържат добре, не отговарят като сгради в повечето случаи на строителните норми и противоземетръсните изисквания, най-често са необитаеми и ограбвани периодически, не предлагат условия за пълноценно обитаване. Те в крайна сметка не изпълняват предназначението си и все по-малко собственици си позволяват да строят нови вили, все по-малко хора имат и време да се занимават с тях и средства да ги поддържат. Голямото разрастване на строителството във т.н. вилни зони на градовете не може да се приеме за вилно строителство, защото това са вече просто нови извънградски квартали и тези сгради са за постоянно обитаване. В крайна сметка за вила би следвало да се счита само неосновен обект за обитаване на даден собственик и то разположен единствено в зона с регламентиран за вилен териториално - устройствен статус. Тъй като броят на вилите според сегашните ни представи е значителен, трябва да се пристъпи към регламентирането на местоположението им и да се уеднакви статуса им на сгради в зависимост от начина на изграждането им. Това веднага ще промени спрямо тях изискванията за данъчното им облагане по чл. 14 от действащия закон за местните данъци и такси и ще ги направи равностойни втори имоти. Там където те са изоставени, където се рушат и дори представляват заплаха не само за обитаване, но и могат потенциално да снижат пазарната стойност на околните недвижими имоти, трябва да бъдат взети на общинско ниво съответните мерки. Ако не бъдат приведени в нормален вид след предписанието на техническите власти, те трябва да

бъдат обявени за снос и да се търси възможност или за ликвидирането или преди това за промяна в собствеността. Този въпрос е също неотложен и не може да се чака многото потънали в разруха такива сгради да останат в сегашния си вид. Трябва и да се завишат и най-важното да се регламентират по подходящ начин техническите изисквания за експлоатацията на такъв специфичен вид сгради, а новостроящите се да отговарят на определени изисквания за такъв вид обекти. Ако всичко изложено до тук се приеме като логично и вече е станало необходимо да се осъществи, не би било трудно в съответния раздел на методологичните указания за националния жилищен фонд при провеждането на преброяването да се направят съответните корекции, доуточнения и по-детайлни пояснения.

Най-важният, най-отговорен и най-неотложен според нас момент в усъвършенстването на преброителните карти е този, свързан с точка 4. Тя е формулирана така: От какъв материал е построена сградата? /конструкция/. Не става ясно защо просто не е написано какъв е типът на конструкцията на сградата, а това от какъв материал е построена, или по-точно какви са строителните материали, използвани за изграждането и е друг въпрос. Една и съща по конструктивен признак сграда може да бъде изградена при използването на различни материали и тук трябваше ясно за се каже, че става въпрос точно за самата конструкция. Точка четири сега дава възможност отделните сгради да бъдат класифицирани в осем групи. Тук има обаче едно смесване на конструктивния вид на сградата и материалите, от които е изпълнена и ако от №1 до №4 можем да разберем каква е конструкцията на сградата, то при останалите позиции това не е възможно, защото е указан само материалът, от който те са изпълнени. При първата позиция „панели” има в скоби пояснение, че става въпрос за готови сглобяеми елементи. Това е не само недостатъчно, но и невярно. В сегашната практика под панелни сгради се разбират сградите, изградени по конструктивната система Едропанелно жилищно строителство /ЕПЖС/. В нашата страна бе възприет именно този тип строителство, но в световната практика има и строителство с по-малки по размер панели. Нашите панелни сгради са изпълнявани с цели панелни стени и подови елементи

и по-рядко с обемни клетки. Предлагаме тук ясно да се запише – ЕПЖС и да се поясни в скоби едропанелни жилищни сгради с цели готови сглобяеми елементи. При втората позиция, където пък е записано „стоманобетон” се пояснява, че това са стоманобетонни конструкции с плочи и колони. Пак погрешно на първо място се извежда материалът, от който са изградени, а това може да са най-различни такива сгради. Те могат да са скелетно - гредови /с плочи и колони, както е указано тук/, може да са скелетно - безгредови, може да са стоманобетонни чрез вече рядко използваните технологии на пълзящия кофраж или на пакетно повдиганите плочи. Най-вярно би било да се запише при тази позиция 2 „монолитни сгради” и в скоби да се поясни, че те са изпълнени чрез различен тип стоманобетонни конструкции. Но най-неправилно според нас, са формулирани позициите 3 и 4 – „тухли” с бетонна плоча и „тухли” с гредоред без стоманобетон. И двата типа от тези сгради по конструктивен признак се считат за масивни сгради, като те могат да се явят в две разновидности. Първият вид е с тухлени носещи зидове и с бетонна, най-вероятно стоманобетонна подова плоча, а вторият са сградите пак с тухлени носещи зидове, но без такава плоча. При тях за изпълнението на подовите елементи са използват различни варианти на гредоред и не е необходимо тук да стои даденото пояснение, че този гредоред е без стоманобетон. Този гредоред обаче би могъл да се изпълни не само, както е традиционно у нас чрез използването на дървени греди, но и чрез стоманени греди. Може също подовите да се замонолитят след това чрез кухи керамични тела, т.н. хурди, между тях по технологията „пруски свод”, а и по редица други начини. Предлагаме тези позиции 3 и 4 ясно да се формулират така – масивни /тухлени със стоманобетонни плочи/ и масивни /тухлени с различен вид гредоред/, като това води до пълна яснота не само какъв е конструктивният тип на сградата, но и какви строителни материали са използвани за изграждането и.

Една от най-неясните позиции в четвъртата точка на преброителната карта е тази, където е записано „5. камък”. Това наистина е особено неясно, тъй като сграда с изцяло каменна конструкция би могло да се срещне твърде рядко у нас. Имаше преди в град Кавар-

на, над пристанището, няколко изцяло каменни вили, наричани чоканските вили, които бяха едноетажни и изцяло изградени с използването на каменна зидария, изпълняваща функцията за оформяне на носещите стени. Не ни е известно дали тези сравнително малки и строени преди повече от 80 години сгради още съществуват, но просто не можем да дадем друг пример. Така че едва ли е оправдано, при съществуването на един крайно незначителен брой такива сгради, те да бъдат изведени в отделна група. При това те са посочени според използвания материал за изграждане, а би било напълно достатъчно те да се присъединят към предходните групи на монолитните сгради. По-нататък, в позициите 6 и 7 са поставени сгради изпълнени чрез сурови /непечени тухли – кирпич/ и сгради от дърво, от дъски и дървени плоскости. По-правилно би било да не се прави такова деление според вида на използвания материал, а да се запише – паянтови и полупаянтови сгради. Паянтовите сгради е най-вероятно да са от кирпич, но може и от някои готови елементи или материали. Що се отнася до полупаянтовите сгради, това са само сградите от дървени плоскости, дъски и др. Полупаянтови сгради са и тези, които са изпълнени чрез измазан плет, но едва ли е нужно това да се уточнява, тъй като вече такива сгради не се строят, освен за някакви нужди като селскостопански постройки.

Като осма позиция в четвъртата точка на преброителната карта е записано "друг", като се има предвид друг тип материал, използван за изграждането на жилищни сгради. Не е ясно какво се разбира под този друг тип материал, но в световната практика, предимно в САЩ, многоетажни многофамилни жилищни сгради с жилища от апартаментен тип в тях по правило се изпълняват чрез стоманени конструкции. При многоетажните жилищни, а и всякакви други сгради, стоманобетонните конструкции стават много тежки, сеченията на колони много големи и затова практиката е наложила над около двадесет етажа сградите да се изпълняват само чрез стоманени конструкции. Ние нямаме опит у нас в строителството на стоманени жилищни сгради, но и тук има вече много изградени чрез стоманени конструкции търговски, складови, спортни и промишлени сгради.

Заклучение

Резултатите от преброяването на населението и жилищния фонд в нашата страна имат изключително важно значение не само за развитието на строителния сектор и в частност на неговия сегмент жилищно строителство, но и за цялото национално стопанство. Не по-маловажно е и това, че чрез него получаваме информация за състоянието на жилищната задоволеност на нацията и съществуващите жилищни условия на обитаване от населението у нас. Тези резултати биха могли да ни бъдат много полезни при установяването на физическата и функционална амортизация на жилищния фонд и възникващите с течение на времето проблеми, свързани с експлоатацията на жилищните сгради. Това може да ни ориентира по-добре и при определянето на основните направления за предстоящото мащабно топлотехническо, цялостно конструктивно и инсталационно саниране на нуждаещите се от него сгради. Наред с това, един по-задълбочен анализ на количествените и качествени характеристики на сградния жилищен фонд в страната, самите жилища в него и създадените в тях жилищни условия на населението трябва за в бъдеще да залегнат в основата на националната жилищна стратегия и да са отправната точка за привеждането на процеса на жилищното проектиране у нас в съответствие с най-съвременните световни стандарти. Предлагащите тук неголеми промени в статистическата документация, свързана с преброяването, могат да се обсъдят и при съгласие на заинтересуваните ведомства по най-бърз начин да залегнат в преброителните карти за следващото редовно, осемнадесето по ред, национално преброяване на населението и жилищния фонд на нашата страна през 2021г. Вече очевидно е назряла необходимостта Националният статистически институт, заедно със заинтересуваните ведомства и научните институции, да проведе едно широко и по-задълбочено национално обсъждане на методологичните основи на преброяването и то по-специално в частта му, отнасяща се до жилищния фонд в неговата съвкупност от жилищни сгради, жилища и жилищни условия на населението в нашата страна.

Литература

1. ЗПНЖФРБ, приет от Народното събрание през 2009 г., ДВ бр.39/2009.
2. Регламент / ЕО / № 763/2008 на Европейския парламент
3. Регламенти на Европейската комисия 1201/2009, 519/2010 и 1151/2010.
4. ПНЖФРБ., том 1, кн. 1, Жилищни сгради., НСИ., С., 2012.
5. ПНЖФРБ., том.2, кн. 2. Жилища., НСИ., С., 2012.
6. ПНЖФРБ., том.3. кн. 3. Жилищни условия на населението., НСИ., С., 2012.

КЪМ ИЗСЛЕДВАНЕТО НА БАНКОВАТА ИНОВАЦИОННА КУЛТУРА

Проф. д-р Стефан Вачков
Икономически университет – Варна

Банките са най-силно регулираните и негативно настроени към рисковете предприятия за финансови услуги, поради което не приемат иновацията и промяната за естествени „спътници” на своя бизнес. Нормално ли е това поведение или пък то е проява на някаква „фалшива стратегия”¹?

Ако изходим от природата на *парите* като основна „суровина”, обект, стимулатор и ограничител на банковото производство, отговорът на този въпрос е положителен. В тяхната субстанция няма скрито нищо, чието евентуално „преоткриване” би могло да провокира някаква финансово-техническа иновация. По тази логика иновацията в банкирането е невъзможна, което изключва банките от групата на иноваторите и ги причислява към други традиционни поведенчески типове (консерваторите, имитаторите или колективните играчи).²

В подкрепа на това становище се изтъква, че през последните 30 години в инвестиционното банкиране и в сделките с частната клиентела са налице твърде малко иновации. Ако все пак такива има, те са по-скоро технически провокирани (в Internet Banking и

¹ Leichsenring, H. Sokrates über Change Management, 10. Mai 2014, <http://www.der-bank-blog.de/sokrates-ueber-change-management/innovation/12283/>.

² Вж.: Schuster, L. Produktinnovation und Strategisches Management im Bankbetrieb, in: Die Unternehmung, 39. Jahrgang, Nr. 1/1985, S. 64-78. В други източници иновационните типове се разграничават според зрелостта на иновационната култура. Благодарение на своята креативна култура, *проактивните иноватори* могат по-активно да проучват и „обработват” пазарите. *Пасивните иноватори* предприемат иновации без никакви амбициозни цели, а тяхното мислене излиза много рядко извън установените граници. Противно на това *реактивните иноватори* реагират бързо спрямо пазарните промени, но не доминират върху тях. *Случайните иноватори* проявяват позитивно отношение към иновациите, но нямат ясна визия за механизма за тяхното постигане. Вж. подр.: Meyer, J.-U. **Erfolgsfaktor Innovationskultur** - Das Innovationsmanagement der Zukunft - Corporate Creativity Studie 2011, Göttingen: **BusinessVillage**, S. 96-107.

Direct Banking въобще) или пък са резултат от въздействието на някои външни фактори, например политиката на държавата в пенсионната сфера.³ Според други, „ориентацията към миналото не е старомодна, а иновативна... Много нови неща са само вариации на същите базисни идеи. Истински новото беше само това, че финансовата индустрия повиши силно комплексността на своите продукти, през която нищо не може да се види.”⁴

Въпреки че третирането на комплексните финансови продукти като иновативни се оказа по-скоро илюзия, иновационната проблематика не остава чужда на изправените пред сериозни предизвикателства банкови институции. Клиентите предявяват нарастващи претенции към качеството на тяхната стойностна оферта. Постегнатият „регулаторен корсет” ограничава икономическата им свобода. Дигитализацията на финансовите услуги дава „зелена светлина” на иновативни играчи, амбицирани да завоюват

³ Leichsenring, H. Warum Banken nicht wirklich innovativ sind, 4. September 2011, <http://www.der-bank-blog.de/banking-sparkassen-innovation/innovation/2630/>. Други считат, че по принцип най-активни в развитието на нови продукти са преди всичко големите кредитни институти и/или банковите бутици. Всички останали, почти без изключение, се определят като „умни последователи” („smart follower”), които избират наличен на пазара продукт и го адаптират към специфичните потребности на своите клиенти. Вж.: adbodmer Studie: Innovationen bei Finanzdienstleistern, Zürich, 2008, S. 10/14, http://www.adbodmer.ch/img/content/Studie_Aug08_Adbodmer_InnovationenBeiFinanzdienstleistern.pdf.

⁴ Interview: Leonhard Fischer: Der Ex-Investmentbanker setzt auf ein altmodisches Geschäftsmodell, 19. Dezember 2014, <http://www.finews.ch/news/banken/17030-leonhard-fischer-bhf-benson-kleinwort-grossbanken-finanzinnovation>.

„банковата сцена”.⁵ Всичко това показва нуждата от подходяща система, която да „улови”, развие, приоритизира и успешно да реализира идеи за иновиране на продуктовия асортимент, процесния мениджмънт и бизнес моделите.⁶ Такава насъщна необходимост е *иновационната култура*. Тя представлява *единството от знания, възприятия, нагласи и поведенчески реакции на ръководството, мениджмънта и служителите във връзка с генерирането и реализацията на нови идеи, концепции и модели*.⁷

Добрата иновационна култура съдържа комплекс от ценности и убеждения за важността на изследванията и иновациите и на подкрепящия ги интегриран поведенчески модел. Това е средата, в която

⁵ Това са преди всичко *FinTech-фирми*, наричани образно „лудите-млади” или „дигиталните нападатели” във финансовия бранш. Според дълбочината на бизнес промяната и пазарното им влияние, те се класифицират в три групи. *Агрегаторите* предефинират разделителната линия между традиционните банки и клиентите и оказват натиск върху маржа на банковите печалби. Например всеки от Moneysupermarket, Mint и CHECK24 откликва на клиентските желания с голяма прозрачност по отношение на цените и продуктите характеристики и все по-лесно може да установи базисен контакт с клиентите. *Иноваторите* използват съществуващите технологични платформи, но към тях „монтират” собствени иновативни подходи за продажби или за управление на връзките с клиентите. Компании като Square и eToro могат да реализират по-големи приходи от традиционните банки в условията на „ерозиращи” маржове и да редуцират банковите функции само до прости процесни транзакции. *Радикалните играчи (разрушителите)*, като Simple и Moven, се стремят да предефинират правилата за банкиране и да заменят трезорите, предлагайки алтернативни продукти и услуги, които много често предизвикват по-високо удовлетворение у някои целеви клиентски групи. Вж.: Baxter, M., D. Vater, 2014. Building the retail bank of the future, Bain & Company, p. 3, http://www.bain.com/Images/BAIN_BRIEF_Building_the_retail_bank_of_the_future.pdf.

⁶ Вж.: Building the strategic CFO - Chapters in the CFO action series presented by Build and GE Capital, Chapter 15: Driving a Culture of Innovation, October 11, 2013, <http://thebuildnetwork.com/leadership/innovation-culture/>; Plante Moran's 2014 Innovation Survey, <http://www.plantemoran.com/perspectives/innovation-survey/Documents/2014-innovation-survey.pdf>

⁷ „Аз винаги съм мислил, че „креативна култура” и „иновационна култура” са били неща, които се развиват едва след Втората световна война. Аз винаги съм считал, че единствено модерната психология ни насочва по пътя на „креативната култура. Твърде далеч от истината!” Това пише стопанският историк *Петер Фишер* през 1922 г. в книгата си за Нобеловия лауреат Нилс Бор. Вж.: Schon 1922 gab es gelebte Innovationskultur, Dezember 18th, 2012, <http://www.creativeexplosion.de/schon-1922-gab-es-gelebte-innovationskultur/>.

се развива креативното мислене и се реализират добри практики за създаване на икономическа и социална стойност (полза) от знанията, които се материализират в нови или подобрени (усъвършенствани) продукти, услуги или процеси.

Генерирането на нови идеи за „обогатяване” на иновационната култура е първостепенна задача на ценностно ориентираното и социално отговорно *банково ръководство*. В стремежа си към постигане на своята стратегическа цел, то трябва създаде необходимите условия за нейното познаване и пълноценно „изживяване” от всички служители.⁸ Първата стъпка в тази посока е афиширането на иновацията като основен *бизнес принцип* и *ръководна ценност*. Извеждането на иновационната проблематика на челно място в стратегическия дневен ред на банковото ръководство позволява устойчиво позициониране на иновационната култура в състава на *институционалната култура*.⁹

По своята природа иновационната култура е антипод на консервативните структури и нагласи към промените. Съвсем логично е тогава тя да бъде „навигатор” на мениджмънта „по пътя” на банката към атрактивни пазари, „обещаващи” по-големи конкурентни предимства в продуктовото създаване, обслужването и процесния мениджмънт.¹⁰ От тази гледна точка иновационната култура има съществен принос за намаляване на несигурността и за ограничаване на неопределеността в околната среда, в резултат на което рисковият апетит на ръководството се превръща във функция на реалистични прогнози и оценки на *оправданите рискове*. „Ние

⁸ Cpв.: Schmidt, K. O., 2010. Qualität, Innovation und Service bei der ING-DiBa AG, in: Effert, D. (Hrsg.). Qualitäts- und Preisimage bei Banken: Strategien zu mehr Ertrag, Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 129.

⁹ Вж.: Spath, D., W. Bauer, M. Engstler. Bank & Zukunft Trends und Entwicklungen, in: Spath, D., W. Bauer, M. Engstler (Hrsg.), 2008. Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft: Mit modernen Vertriebslösungen und optimierten Wertschöpfungsketten künftigen Herausforderungen begegnen, Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 15.

¹⁰ Вж. подр.: Mezger, Fl., K. Bader, 2014. Innovationskultur als Erfolgsfaktor für Geschäftsmodellinnovationen: Eine fallstudienbasierte Übersicht, in: Daniel R. A. Schallmo (Hrsg.). Kompendium Geschäftsmodell-Innovation - Grundlagen, aktuelle Ansätze und Fallbeispiele zur erfolgreichen Geschäftsmodell-Innovation, Wiesbaden: Springer Fachmedien, S. 234-254.

искаме да направим иновацията част от нашата ДНК. Това не означава да разходваме стотици милиони долари за провалени идеи. Това означава, че ние желаем да обмисляме рисковете, да знаем, че някои от тях ще се проявят. Това изисква от нас да имаме перспективни идеи за всеки разговор, за всеки анализ и за всяка нова стратегия, която обмисляме.”¹¹ Следователно иновационната и рисковата култура могат да се разглеждат като две страни на една монета.

Креативните идеи обаче не са „запазена марка” само на „горните етажи” и специализираните развойни офиси. Те могат да дойдат от всеки и по всяко време. Ето защо носителите на идейните варианти трябва да се посрещнат и изслушат с необходимия респект, а тяхното „интелектуално любопитство”, което е „основа на всяка иновация” - да се стимулира по подходящ начин.¹² Така се *демократизира* и самата иновационна култура на банката.¹³

Развойната дейност на служителите трябва да се насърчава и ръководи от компетентни иновационни мениджъри и интердисциплинарни екипи със *Start-Up-мандат*. Този компонент на иновационната култура е „двигателят” на процесите по „конструиране” и въвеждане на *клиентски центрирани бизнес модели* и за тяхното организационно „закотвяне” в икономизирани и „по-прозрачни” бизнес структури. „Иновацията – на съвременните наситени банкови пазари – е ориентирана към въвеждане на услуги, решения и продукти, които създават истински ползи на нашите клиенти да подобряват своя ежедневен живот... Това е така, защото ние се стремим да трасираме нов път за банкиране, да инвестираме ресурси за развитие на първокласни решения, благодарение на които можем да предложим нови

¹¹ JPMorgan Chase & Co. How we do Business - The Report, December 2014, p. 94, http://files.shareholder.com/downloads/ONE/3881702745x0x799950/14aa6d4f-f90d-4a23-96a6-53e5cc199f43/How_We_Do_Business.pdf.

¹² Вж.: Deutsche Bank, 2015: Vision und Marke, <https://www.deutsche-bank.de/de/content/company/Vision-und-Marke.htm>.

¹³ Kasper, G., St. Clohesy. Intentional Innovation: How Getting More Systematic about Innovation Could Improve Philanthropy and Increase Social Impact, Prepared for the W. K. Kellogg Foundation, August 2008, p. 30, http://www.monitorinstitute.com/downloads/what-we-think/intentional-innovation/Intentional_Innovation.pdf.

продукти и услуги.”¹⁴

Днес тези амбициозни намерения се реализират изключително успешно с помощта на *Social-Media-платформи* с Web 2.0-базирани технологии за активно общуване с публиката и офериране на атрактивни решения чрез *новите комуникационни канали* (Google+, Twitter, Facebook, LinkedIn, XING, YouTube, SlideShares, Flickr и др.). Така се поставя „първият камък” от процеса по изграждане на *виртуални стойностни вериги*, базирани върху интеграцията на идеите, професионалната квалификация, опита, творческата креативност и културния бекграунд на всички страни, които са заинтересовани от резултатите на банковите моделни „изходи”.

Банкирането чрез социалните медии (Social Banking) има силен позитивен резонанс върху организацията на обслужването, предизвиква разходна редукция, „обогатява” бизнес практиките на клиентите, опростява и прави по-прозрачно общуването им с техните банки. То се превръща в своеобразна *изследователска лаборатория* с „отдели” (по продуктово развитие, дистрибуция, комуникационен мениджмънт и др.), което стимулира въвеждането и развитието на подходящи *клиентско центрирани* бизнес модели.¹⁵

Някои кредитни институти например използват *Facebook* за установяване платежоспособността на клиентите в кредитните сделки.¹⁶ Други определят цената на своите спестовни продукти въз основа на харесванията на лихвените проценти – колкото повече са те,

¹⁴ UniCredit, 2015: Innovation, <https://www.unicreditgroup.eu/en/banking-group/innovation.html>. В същия смисъл е посланието на *Deutsche Bank*: „Ние подпомагаме нашите клиенти по пътя им към успеха, като търсим и предлагаме подходящи решения за техните изисквания. Ние непрекъснато подобряваме нашите процеси и платформи, при което използваме нови и по-добри идеи.” *Deutsche Bank*, 2015: Vision und Marke, <https://www.deutsche-bank.de/de/content/company/Vision-und-Marke.htm>.

¹⁵ Вж. по този въпрос: Auge-Dickhut, St., B. Koye, A. Liebetrau, 2013. Kundenzentrierte Vertriebsarchitektur, in: Eberling, O., R. Lempka (Hrsg.). Finanzdienstleister der nächsten Generation, Frankfurt: Frankfurt School Verlag.

¹⁶ Вж. подр.: Popular on Facebook? If not, your 118118 loan could be rejected. Is this the future of credit checking? By Money Mail Reporter, 9 October 2013, <http://www.dailymail.co.uk/money/cardsloans/article-2450471/118118-check-credit-Facebook-status.html>, Достъп: 10.10.2013 г.

толкова по-висока е цената на доверения ресурс.¹⁷ Така се създават предпоставки за оптимизиране на бизнес моделите в *Retail Banking* – бизнес сфера с традиционно висока организационна комплексност, „силозно“ управляван персонал и силно фрагментирани процеси.

Дигиталните технологии, мобилните приложения, Social Media и видео-функциите навлизат стремително и в сделките с *ултра богати лица* (UHNWI) и *фамилните офиси* (Family Offices). Тези клиенти проявяват по-малко предпочитание към комуникациите „човек-човек“, поради което днес магическата дума във Wealth-мениджмънта е „самообслужване“ („Self-Service“). Неговото интегриране във всички части на стойностната верига цели да предизвиква у клиентите повече *моменти на удивление* („wow-moments“).¹⁸

Social Banking играе важна *образователна роля*, защото формира у клиентите нужната атмосфера за придобиване на начални познания по редица въпроси от „финансовия универсум“. Нещо повече. Контактите с тях се превръщат в „моменти на истината“, представляващи най-точно и обективно възприятието и оценката на всяка бизнес връзка. На тези „контактни пунктове“ може да се установи целесъобразността от *бъдещи иновации* в дистрибуционната политика на банката. Но тъй като в социалните мрежи няма директен („face-to-face“) контакт, удовлетворените (в идеалния случай) клиенти трябва да се превърнат в „препоръчващи“ фенове. Вън от съмнение е, че техните „харесвания“ и препоръки имат голямо значение за укрепване на *имиджа* на банката и за по-високо позициониране на нейната *фирмена марка*.

Като генерират нови идеи и решения, клиентите се превръщат в *ко-продуценти* на „скроени по тяхна мярка“ продукти и дистрибуционни канали. Съвместните иновационни решения действат вдъхновяващо и дават „зелена светлина“ за промяна във

¹⁷ Вж.: Mehr Likes, mehr Zinsen, 17.02.2014, <http://www.bankingundfinance.ch/produkte/mehr-likes-mehr-zinsen/>.

¹⁸ Вж.: Capgemini. Self-Service in Wealth Management: Remaining Competitive, January 6, 2015, p. 16, http://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/self-service_in_wealth_management_whitepaper_2014.pdf.

взаимоотношенията между страните в банковите сделки.¹⁹ „Когато банката третира своите клиенти като деца, те се държат като деца. Когато се отнася с тях като с ко-мениджъри, те се държат като ко-мениджъри.“²⁰ Така клиентите се превръщат едновременно в ко-продуценти и потребители на банковия продукт (Prosumers).

Силен иновационен заряд носят и връзките на кредитните институти с т.нар. *Y-поколение* (родените между 1982 и 2000 г.). В много страни то представлява между една четвърт и една трета от населението.²¹ Тази генерация е технически по-грамотна, по-добре информирана, претенциозна и силно пристрастена към новите дигитални комуникационни технологии. Тя приема платформите на Social Banking като необходимо средство за промяна на собственото статукво (обществено положение) и на средата, в която се развива. Ето защо трезорите са принудени да инвестират в иновационни технологии за обслужване на този „обещаващ“ клиентски сегмент. Той обаче е и ценна „ресурсна банка“ на перспективни банкови кадри – обект на „завербуване“ и назначаване на ръководни и изпълнителски позиции.

¹⁹ Вж.: Auge-Dickhut, St., B. Koye, A. Liebetrau, 2014. Die Kunden, die unbekannten Wesen! In: Auge-Dickhut, St., B. Koye, A. Liebetrau Client Value Generation: Das Zürcher Modell der kundenorientierten Bankarchitektur, Wiesbaden: Springer-Verlag, S. 6.

²⁰ Rodenwald, J. Social Banking oder was heisst Community-Banking für Banken und Kunden, 08.11.2013, <http://www.bankingundfinance.ch/kunde-und-vertrieb/social-banking-oder-was-heisst-community-banking-fuer-banken-und-kunden/>.

²¹ Вж. подр.: Capgemini, Efma, 2014. World Retail Banking Report, p. 10-11, <https://www.worldretailbankingreport.com/>.

CONCERNING THE INNOVATIVE PRODUCTS PORTFOLIO MANAGEMENT AND ORGANIZATION OF THE NEW PRODUCT DEVELOPMENT PROCESS IN BULGARIAN INDUSTRY

***Bozhana Stoycheva, PhD s., prof. Diana Antonova, PhD
Department of Management and Business Development,
Ruse University “Angel Kanchev”, Bulgaria***

1. Introduction

Studies in the field of innovations prove that the increased research and development activities for new product development (NPD), enhances the competitive advantages and gives grounds for strengthening the market position of industrial enterprises (B. Stoycheva, B., D. Antonova, 2014).

Such an organization, focused on improving the efficiency of the enterprises through development and management of new products, as well as encouraging NPD is Product Development and Marketing Association (PDMA), USA. The *first* analysis of the state of product design was made by PDMA through a survey among 189 American companies, conducted in 1989, followed by a *second* one in 1993 with 383 respondents¹. The *third phase* was in 2003.² The survey card developed by PDMA³ as the main tool of the survey in 2003, contains 7 modules: (1) NPD within the organization; (2) generating phase and management of the product portfolio; (3) organization of the NPD process; (4) tools and methods used in NPD; (5) results from the NPD process; (6) general information about the respondents and (7) questions which give the opportunity to the respondents to make summaries and commentaries.

¹ Griffin, A., PDMA research on new product development practices: updating trends and benchmarking best practices. The journal of product innovation management, 1997, 14, 429 – 458.

² Barczak, G., A. Griffin, K. Kahn. Perspective: Trends and drivers of success in NPD practices: results of the 2003 PDMA best practices study, The Journal of product innovation management, 2009, 26, 3 – 23.

³ Coordinators of the project were G. Barczak, A. Griffin and K. Kahn. The respondents were 416 organizations, of which 245 are members of PDMA.

Later the PDMA tool has been partially used by Rundquist and Chibba⁴ for surveying industrial companies in Sweden in 2004. The subsequent survey, focusing exclusively on NPD through outsourcing was held in 2008 by Rundquist and Halila.⁵

Building on the methodological bases of PDMA (1995) and Sweden (2004), a *parallel* survey on the NPD process was conducted in Malaysia in 2006⁶. Coordinators of the project were Al-Shalabi, Omar and Rundquist. The survey comprised a documented process and strategies in NPD, outsourcing and organization of the NPD process.⁷

These surveys are the basis for conducting the current comparative analysis of the state and tendencies in NPD in Bulgarian industrial enterprises, which will position them with respect to the organizations operating in the industry of innovatively developed economies like those in the USA, Sweden and Malaysia.

The aim is to determine the current state of the NPD process in the Bulgarian industrial enterprises⁸ with a focus on the management practices used by leading companies in the sphere of product innovations, and to compare the results with the surveys of PDMA, conducted in 1995 and 2004 in the USA, of Rundquist and Chibbain Sweden (2004) and Al-Shalabi, Omar and Rundquist in Malaysia (2008).

The subject of analysis is the management process of NPD in the

⁴ Rundquist, J., Chibba, A. The use of processes and methods in NPD – a survey of Swedish industry. *International journal of innovation and technology management*, Vol. 1, № 1, 2004, 37-54.

⁵ Rundquist, J., F. Halila. Practices for outsourcing NPD activities in medium sized firms. *European Journal of innovation management*, vol. 13, 2010.

⁶ Al-Shalabi, A., M. Omar, J. Rundquist. Outsourcing and organizing of NPD: a survey of Malaysian industry. Paper presented at EIASM Development management conference in Oporto, Portugal, 10-12 of June, 2007.

⁷ The questionnaire has been sent to 915 organizations with an insignificant number of respondents - 90 organizations, of which 72 completed questionnaires have been analyzed.

⁸ Restrictive conditions: (1) The population surveyed is on the territory of Bulgaria. (2) The enterprises are from the processing industry, but the conclusions made can be used in other sectors, with no claims for automatic transmission. (3) The organizations have staff of 50-249 and over 250 people. Combining medium-sized and large enterprises is conditioned first by the requirement for comparability with previous analogous surveys, as well as by the fact that they possess significant financial material and human resources, which makes them key drivers of innovations.

industrial enterprise.

The object of analysis are medium-sized and large enterprises, on the criterion of number of staff, which are registered in sector C “Processing industry” according to CIA-2008, and operate in sectors 10, 16, 17, 22, 28⁹. The general set consists of 701 organizations, based on information about them provided by the National Statistics Institute of Bulgaria.

2. Frame of the survey

The paper is focused on the survey results related to management of portfolios of innovative products and organization of the NPD process in Bulgarian industrial enterprises, with the **idea** of conducting analysis based on comparable indicators between the analogous surveys of the NDP process in industrial enterprises from related fields of activity, which have been quoted. Using the modules from the PDMA, a survey has been done with the express written consent of A. Griffin.

- Module three from the check list provides *data about „Management of innovation product portfolios”*. The purpose is to reflect the strategic decisions made in the enterprise in synchrony with module two *„Generating phase and management of innovation project portfolios”* from the USA (2003).

- Module five of the check list is related to *„Organization of NPD”*, corresponding to module three *„Organization of NPD”* from the USA (2003), while some of the questions have been reformulated. The purpose is to create a map of activities and their combination, which will have an organizing function in developing new products in the enterprise.

⁹ Sector C: 10 – Production of food products; 16 – Production of wood and products made of wood and cork (excluding furniture and articles of straw and plaiting materials); 17 – Production of paper and cardboard, as well as paper and cardboard products; 22 – Production of rubber and plastic products; 28– Production of machines and equipment of general and specific purpose.

3. Results and Discussion

3.1. Management of innovation product portfolios

There is indeed a need to use strategies and follow strategic steps in NPD for developing a successful innovation. Such strategies have to be applied both for the whole NPD programme and for each product. The percentage of organizations, using a special strategy for new products, which directs and integrates the whole process of their development in the American enterprises increased from 56, 4% in 1990 to 74% in 2004. The results obtained in Sweden (2004) and Malaysia (2008) are close to those of the USA (2004). For Bulgaria, the percentage of industrial enterprises using a special NPD strategy is the lowest, compared to the surveys of 2004 and 2008, which have been quoted. One of the possible reasons for this result could be found in the conservative orientation of the Bulgarian enterprises, or in generating mostly adapting and imitating innovations, as well as in a lack of documented knowledge when creating innovative products.

Table 1

Using an overall strategy in NPD

Section	Special strategy in NPD	
	Yes (%)	No (%)
BAH 1990	56,4	44,6
PDMA 1995	62,7	27,3
PDMA 2004	74	26
Sweden 2001/2004	73,3	26,6
Malaysia 2008	76	24
Bulgaria 2012	70,50	29,50

The data show that with NPD in the USA (2004) powers were delegated to line managers and staff to a much wider extent, compared to Bulgaria (2012). 40% of the American organizations employed the following allocation of responsibilities when developing new products - 50% was the contribution of senior management and 50% was the participation of managers and staff, compared to 33,3% for Bulgaria; for 25%

of American organizations, the contribution of senior management was 75%, compared to 42,4% for Bulgaria, and, respectively, for another 25% of American organizations - 75% was the participation of managers and staff, compared to a mere 4,3% for Bulgaria. It can be concluded that the development of new product strategy in Bulgaria mostly by senior management is due to a lack of trust in the knowledge and skills of employees, on one hand, and to insufficient competence and need of training for linear managers and staff, on the other.

For the American organizations (2004) a little over 1/3 of the ideas for radical or adapting innovations were generated through formally planned activities, which fill in gaps identified in the existing product portfolio. For the Bulgarian industrial enterprises, this percentage was almost three times as high (85% for the radical and 82 % for the adapting innovations), since this is the main approach to generating product ideas here. The new products which result from ideas arising spontaneously were under 8%, both for the radical and for the imitating innovations. For the American organizations, the ideas for new products through imitating innovations were mostly spontaneous.

From the American organizations (2004), using a special NPD strategy - 55% applied a well-defined, structured process for managing their overall portfolio of NPD projects. Surprisingly, for Bulgaria this percentage was higher – 61%. This may be due to the experience of industrial managers, accumulated through participation in international projects, funded by operational or structural EU funds.

3.2. Organization of the NPD process

Some of the issues, related to the organization of NPD, are: how best to organize the NPD process, which functional unit can deal with NPD and who must manage the NPD process.¹⁰ One such unit is the Department for new product development, with full-time staff, whose only responsibility is to develop new products. The activities of this Department include planning a NPD programme, screening of ideas and monitoring the project development through the various stages of the innovation process. The other organizational unit is the NPD Committee, which

¹⁰ Booz, E., J. Allen, C. Hamilton. New products management for the 1980s, New York, 1982.

precedes the NPD Department with full-time staff. It is possible to use strategic business units, which can be responsible for NPD, mostly in developing radical innovations in risk projects. Process oriented structures with one or two project leaders are also created.

The comparative analysis shows that it is impossible to identify a single organizational structure, representing the NPD process. Moreover, enterprises apply a set of organizational structures. In the USA (1990) - 53% of the respondents used more than one organizational structure. In 1995 - 61, 9% of the respondents used a set of organizational structures, with the CEO of each business unit being mostly engaged with the NPD efforts (39%), but in 35% of the cases, a Department with full-time staff was busy with NPD. In 2004, the results coincided although the issue was clarified and divided by type of innovations.

In Sweden, when structuring the NPD efforts, the NPD Department with full-time staff was most widely used – 72%, followed by a New Product Committee – 30%. The least common organizational structure was the CEO of each business unit, who would lead the NPD efforts.

For Malaysia, the Project Leader for each product development project undertakes the NPD efforts and can distribute them in the whole enterprise – 58%, followed by a New Product Committee – 39% and parts of the NPD projects are outsourced – 39%. Like in Sweden, the least widely used organizational structure is the CEO of each business unit, who would manage the NPD efforts.

For the Bulgarian industrial enterprises, using a set of organizational structures is also common. Unlike Sweden and the USA, the most widely used structure is the management of the CEO of each business unit – 56, 5%. A NPD Department is characteristic for 50% of the cases. The outsourcing is the least common type of organizational structure – 9% of the projects.

Table2

Structuring theNPD efforts in the organization

Surveys NPD efforts	USA 1995 (%)	Sweden 2004 (%)	Malaysia 2008 (%)	Bulgaria 2012 (%)
NPD Department with full-time staff	35	72	36	50
Parts of projects executed by outside partners(outsourcing)		16,5	39	9,4
<i>NPD Committee</i> monitors all NPD related activities		30	39	38,5
The CEO of each business unit manages the NPD efforts	39	13,5	21	56,5
Each Project Leader can distribute it through the whole enterprise		25	58	22,6

Another important aspect, related to NPD organization is which functional unit is responsible for it. In the USA (1995) – the functional unit engaged with NPD was Marketing – 30%, R&D – 33%, or Engineering – 38%. In 2004 in the USA there was a growing tendency in the case of radical innovations to have the Marketing and R&D Departments manage the NPD project, while in the case of adapting innovations, the Marketing Department managed the project in 44% of the cases while R&D - 26%. With 58 % of imitation innovation cases, they were most probably developed in the R&D Department with full-time multifunctional staff.

With the Swedish organizations, the NPD process was mostly allotted to the R&D group (76% of the projects). The Marketing group was the responsible functional unit in 7% of the cases. Not one of the respondents mentioned the Engineering group as being responsible for NPD. In 56, 5% of the projects, the NPD efforts in Sweden were the responsibility of only one functional department.

For Malaysia NPD was a common responsibility in 36% of the projects. R&D Department was the functional unit in 36% of the

projects. It was followed by the Strategic Planning group - 14%, the Engineering and Marketing group – 7% each. In 64% of the projects the NPD efforts were the responsibility of a single functional department.

For Bulgaria, similarly to Malaysia, NPD is a common responsibility in 49,5% of the projects. Again, unlike the rest of the surveys, the Bulgarian one demonstrates the lack of generating knowledge in the Bulgarian industrial organizations. The percentage of cases, in which the R&D group is the functional unit responsible for NPD is much lower (only in 13, 7% of the projects).

Table3

Functional unit responsible for NPD

Survey Functional unit	USA 1995 (%)	Sweden 2004 (%)	Malaysia 2008 (%)	Bulgaria 2012 (%)
NPD is a common responsibility			36	49,5
R&D group	33	76	36	13,7
Engineering group	38	-	7	21,4
Strategic planning group	-	-	14	6,4
Marketing group	30	7	7	9

The data show that the organizations use a wide range of management structures for managing NPD projects.

In the USA (1995) the Project manager is the Project leader in most of the cases – 60%, followed by the Project champion (the person who is particularly interested in monitoring NPD) - 42,4%. In the USA (2004) in general, the leadership of new projects is in the hands of a part-time Project leader, who has other responsibilities as well. In 36% of the cases this manager goes through training. Another common practice for radical and more innovative projects is a professional Project manager, whose only job is project management since some organizations prefer some more complex projects to be managed by professionals. For imitating innovations, the Project leader can have any position in the organisation.

For Bulgaria, it is most common to provide the NPD Project team

with the necessary independence, with the person who has offered the project concept being the Project manager. Relatively rarely (under 32%) is there a Project manager assigned to a full-time or part-time position, or a manager who has any position in the organization. In 50% of the cases the only professional responsibility of the Project manager is running the NPD.

In the USA (2004) training of mixed teams from different functional areas and exchange of knowledge between mixed teams, as well as speedy team formation was used in up to 50% of the projects. Slightly 60% of the team members accepted the help of other functional departments in order to deal with the problem efficiently. 40% was the need for training the Project leader – 36%. Only 2/3 of the NPD team had clear goals and objectives, linked to the overall company strategy.

For Bulgaria, similarly to the USA, the team had clearly set goals and objectives (51,3% of the cases), which were linked to the company strategy (56% of the cases). For 65, 8% of the cases training of mixed teams from different functional areas is not characteristic. The speedy team formation is not typical either (59, 83%). It is common for team members to apply their expert knowledge to the project work (in 98.3% of the cases). Similarly to Sweden, mutual aiding between different functional departments is a high percentage – in 80% of the cases the team members accept the help of other functional departments in order to deal with problems, with 30, 3% of the cases involving exchange of knowledge between mixed teams.

In the USA (2004) technological and marketing managers support innovation, guaranteeing active and efficient participation of their staff in the team for over 60% of the cases. The production managers guarantee active and efficient participation of their staff in the team for 50% of the cases. 60% of the chief managers make sure that the resources needed reach the innovation project easily and provide structures, processes and other organizational mechanisms. Slightly under 55% of the chief managers make long-term investments in technologies, production, etc., in order to support the current innovations. This is one of the aspects that should notably see increased investment.

In Bulgaria (2012) those who manage the NPD process frequently

apply the above-mentioned practices. In 46,6% of the cases, the technological managers, in 47% of the cases – the production managers and in 44,9% of the cases, the marketing managers always support the innovation, guaranteeing active and efficient participation of their staff in the team, which is a sign of mutual aid and team work between the different functional departments in the NPD process. The above percentages are still significantly lower, compared to those in the USA (2004). A significant difference is observed in the support provided by the chief managers. In 37, 6% of the cases, they always provide structures, processes and other organizational mechanisms. In 35% of the cases, the chief managers always make sure that the resources needed reach the innovation project easily. In 21, 8% of the cases, they always make long-term investments in technologies, production, etc. The training of the Project leader is limited.

Conclusion

1. The surveys held prove that the percentage of organizations, using a special strategy for new products, which directs and integrates the whole process of their development is growing. The results obtained from the surveys held in the Sweden (2004) and Malaysia (2008) are close to those obtained in the USA (2004). In comparison, in Bulgaria the percentage of industrial enterprises using a special NPD strategy is lower. One of the reasons for this result can be found in the conservative attitude of the Bulgarian industrial enterprises or in the creation of predominantly adapting and imitating innovations, as well as in the lack of documented knowledge in NPD.

2. From the American organizations (2004), using a special strategy in NPD - 55% apply a well-defined structured process for management of their entire NPD project portfolio. Surprisingly, for Bulgaria this percentage is higher – 61%. This may be due to the experience of industrial managers, accumulated through participation in international projects, funded by operational or structural EU funds, as well as the willingness to use project funds for innovation development.

3. The analysis shows that with NPD in the USA (2004) powers are delegated to line managers and staff to a much wider extent, compared to

what the Bulgarian survey (2012) shows. It can be concluded that the development of new product strategy in Bulgaria is a priority of the top management. This is due to a lack of trust in the knowledge and skills of employees, on one hand, and to insufficient competence of linear managers and staff, on the other, as well as on the need of regular training.

4. For the American organizations (2004) a little over 1/3 of the ideas for radical or adapting innovations are obtained through formally planned activities, which fill in gaps identified in the existing product portfolio. For the Bulgarian industrial enterprises, this percentage was almost three times as high (85% for the radical and 82 % for the adapting innovations), since this is the main approach to generating product ideas here. While for the American organizations the survey shows that the ideas for new products through imitating innovations are mostly spontaneous, for Bulgaria the ideas generated spontaneously are 8% for the different types of innovations.

5. A significant difference has been observed in the tools and techniques used for managing the product portfolio between the American and the Bulgarian industrial enterprises.

References

Al-Shalabi, A., M. Omar, J. Rundquist. Outsourcing and organizing of NPD: a survey of Malaysian industry. Paper presented at EIASM Development management conference in Oporto, Portugal, 10-12 of June, 2007.

Al-Shalabi, A., M. Omar, J. Rundquist. Processes and strategies of NPD: a survey of Malaysian industry. *International Journal of Manufacturing science and technology*, 2008, 10 (1): pp. 91–95.

Barczak, G., A. Griffin, K. Kahn. Perspective: Trends and drivers of success in NPD practices: results of the 2003 PDMA best practices study, *The Journal of Product Innovation Management*, 2009, 26, pp. 3 – 23.

Booz, E., J. Allen, C. Hamilton. *New products management for the 1980s*, New York, 1982.

Griffin, A., PDMA research on new product development practices: updating trends and benchmarking best practices. *The Journal of Product Innovation Management*, 1997, 14, pp. 429 – 458.

Rundquist, J., Chibba, A. The use of processes and methods in NPD – a survey of Swedish industry. *International journal of innovation and technology management*, Vol. 1, № 1, 2004, 37-54.

Rundquist, J., F. Halila. Practices for outsourcing NPD activities in medium sized firms. *European Journal of innovation management*, vol. 13, 2010.

Stoycheva, B., D. Antonova. “Improving Management Functions in Developing New Products in Medium-sized and Large Enterprises (a Comparative Study of Bulgarian and American Processing Industry)”. IN: LDIC 2014 Conference “Dynamics in Logistics”, Editors: Kotzab Herbert, Pannek Jürgen, Thoben Klaus - Dieter, Berlin-Heidelberg, Germany, SPRINGER-Verlag, 2014, pp. 480-490, ISBN 2004-1345.

НАТРУПВАНЕ НА КАПИТАЛ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Стела Ралева

Университет за национално и световно стопанство – София

Натрупването на физически капитал е един от фундаменталните фактори на икономически растеж, чието въздействие се осъществява както чрез съвкупното предлагане, така и посредством съвкупното търсене. Влиянието му отстрана на съвкупното предлагане се анализира по смисъла на производствената функция, в която капиталът присъства като един от основните аргументи наред с труда и технологичното равнище. Целта на настоящия доклад е да изследва отражението на натрупването на капитал върху динамиката на реалния БВП в България. Реализирането на тази цел е свързано с решаването на две конкретни изследователски задачи. Първата от тях се изразява в проследяване на зависимостите между относителния дял на инвестициите в БВП и темпа на прираст на съвкупното производство. Втората изследователска задача е да се измери приносът на капитала в достигнатите темпове на икономически растеж, което се прави чрез прилагане на инструментариума на счетоводството на икономическия растеж. Периодът за анализ е от 2000 до 2014 г., а в някои случаи до 2013 г., като в него има интервали с относително високи темпове на икономически растеж, както и такива с отрицателни или ниски положителни темпове.

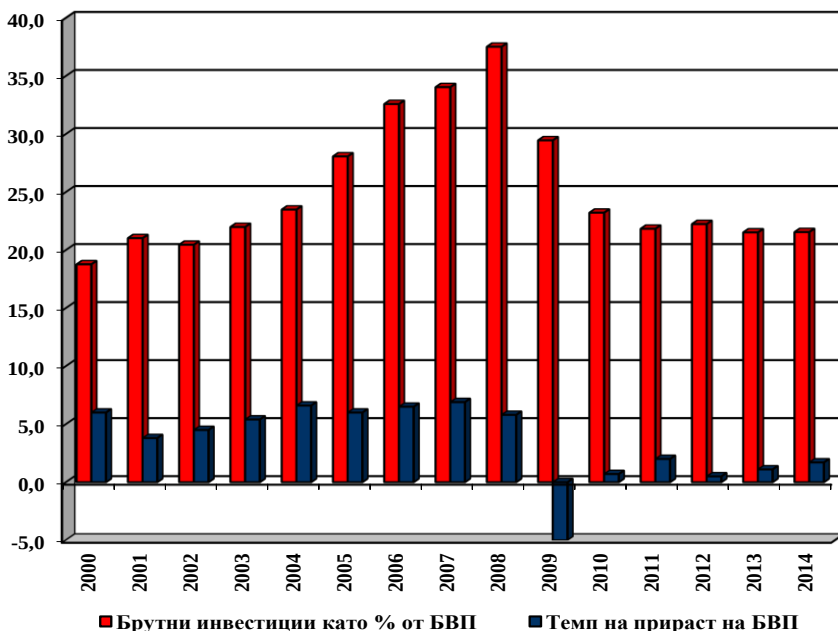
Инвестиции и динамика на реалния БВП

Характеризирането на зависимостта на измененията в реалния БВП от промените във физическия капитал става чрез използване на два базисни показателя за натрупването на този фактор. Единият от тях е относителният дял на брутообразуването на основен капитал в БВП и представлява алтернатива на измерването на капитала посредством метода на постоянната инвентаризация. Другият показател е трансформирана по-ниско агрегирана версия на предходния и показва относителния дял в брутния продукт на нетните инвестиции,

представляващи разлика между брутообразуването на основен капитал и потреблението на основен капитал.

Относителният дял на брутните инвестиции (брутообразуването на основен капитал) в БВП за анализирания период се колебае в широки граници – от 18,8% до 37,5%, което кореспондира и със съвсем различни темпове на прираст на реалното съвкупно производство (вж. фиг. 1). Според посоката на изменение в теглото на инвестициите в брутния продукт и регистрираните темпове на икономически растеж в периода се обособяват два подпериода. Първият от тях продължава до 2008 г. и се характеризира с почти непрекъснато увеличение на инвестициите (с изключение само на 2002 г.), което допринася и за отчетения тогава положителен икономически растеж. От гледна точка на конкретните темпове на двете изменения и зависимостите между тях в рамките на този подпериод се обособяват два етапа. Началният етап е до 2004 г. и през него делът на брутообразуването на основен капитал в БВП нараства сравнително умерено, като от 2002 г. това се съчетава и с постоянно покачващи се темпове на прираст на брутния продукт в постоянни цени. За следващия етап е типично по-стръмно покачване на теглото на инвестициите, като през 2008 г. то достига максималната си стойност за целия период, която е 1,6 пъти по-висока от стойността му в края на първия етап. Наблюдаваният ускорен ръст на инвестициите през втория етап обаче е съпътстван от по-ниски в сравнение с 2004 г. положителни темпове на прираст на реалния БВП, което е показателно за намаляващ във времето ефект от увеличаващите се инвестиции.¹

¹ За съществуването на такъв ефект за периода по отношение на нормата на натрупване като цяло и промените в реалното брутообразуване на основен капитал вж. съответно Минасян, Г., Прегрява ли българската икономика?, Икономическа мисъл, 2008, 3, с. 6-7, и Статев, Ст., Реалната икономика и банковата система на България: емпиричен анализ 1991 – 2006, Научни трудове, т. II, УНСС, 2009, с. 129 – 130.



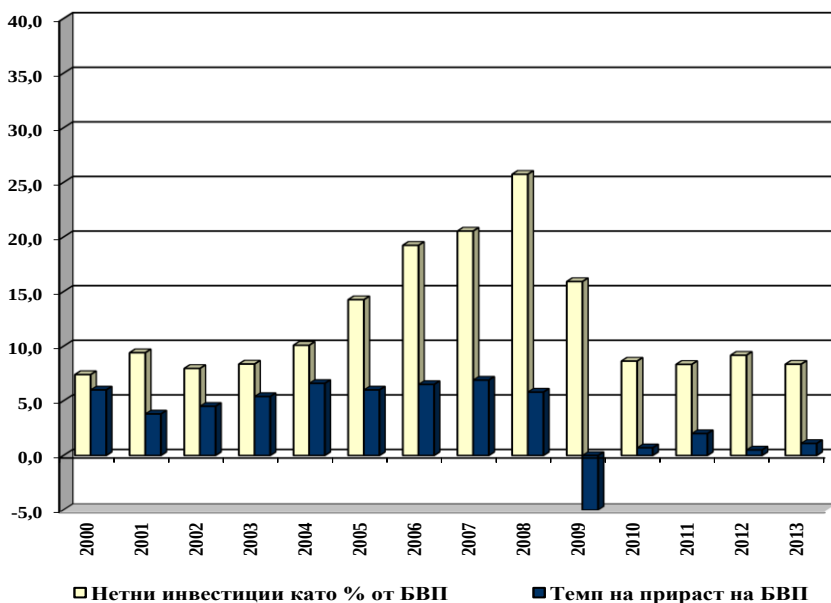
Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

Фиг. 1. Относителен дял на брутните инвестиции в БВП и темп на прираст на реалния БВП (%)

Вторият период започва със значителен спад на относителното тегло на брутообразуването на основен капитал в БВП през 2009 г. – от 37,5 на 29,5% от БВП, който се съчетава и с драстичното намаление на реалния брутен продукт с 5%. Особеното е, че през следващите две години продължаващото понижаване на инвестиционната активност, измерена спрямо мащаба на икономиката, не само не е в състояние да обуслови отрицателен прираст на БВП, но дори се осъществява при увеличаващи се темпове на този прираст. Подобни разминавания са налице и през интервала 2012 – 2014 г., когато темповете на икономически растеж варират в по-широк обхват, докато относителното тегло на инвестициите демонстрира сравнително по-консервативно поведение. Описаните несъответствия се обясняват частично с високата наситеност с капитал на икономиката и с типичната и за

предкризисния период по-слаба реакция на реалния БВП на промените в инвестициите.

Относителният дял на нетните инвестиции в БВП изостава значително от дела на brutните инвестиции, като средното разминаване между тях е 2,2 пъти (вж. фиг. 2). До 2004 г. този дял е до около 10%, като с изключение на 2002 г., той бележи непрекъснато нарастване. Същевременно реалното съвкупно производство също се увеличава със сравнително високи, а от 2002 г. - и с постоянно покачващи се темпове.



Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

Фиг. 2. Относителен дял на нетните инвестиции в БВП и темп на прираст на реалния БВП (%)

От 2005 до 2008 г. нетните инвестиции нарастват ускорено в сравнение с предишните години, като пиковите им увеличения от 5,2 пр.п., 5 пр.п. и 4,2 пр.п. са отчетени съответно през 2008, 2006 и 2005 г. През същия интервал, както и през 2009 г. нетните инвестиции имат определяща роля в структурата на brutните инвестиции,

като съотношението между относителните тегла в БВП на brutните и нетните инвестиции спада под 2. Съчетаването на еднопосочни промени в нетните инвестиции и в реалния БВП през повечето години е показателно за съществуването на положителна взаимовръзка между тях. Успоредно с това отклоненията между отделните темпове на изменение са още по-големи, отколкото при brutните инвестиции, което свидетелства за още по-ниска ефективност на допълнителните нетни инвестиции до 2008 г. Посочените отклонения са най-високи точно през 2008 г., когато относителното тегло на нетните инвестиции в БВП нараства с 25,3% при намаляващ ръст на реалния БВП от 6,9 на 5,8%.

Значителния спад на агрегатната икономическа активност през 2009 г. се реализира при максимален срив в относителния размер на нетните инвестиции от 40%. Този срив в инвестиционната активност продължава и дори се ускорява през 2010 г. - до 54,3%, което обаче се съпътства с положителен, макар и минимален прираст на реалния БВП. През следващите три години теглото на нетните инвестиции в БВП остава относително стабилно и не се проявява като фактор, предопределящ динамиката на съвкупното производство.

Принос на капитала в темповете на икономически растеж

По логиката на счетоводството на икономическия растеж приносът на капитала в достигнатите темпове на прираст на реалния БВП се пресмята като произведение между съответния коефициент на еластичност в производствената функция и темпа на прираст на този производствен фактор.

Оценяването на *коефициента на еластичност* се прави чрез възприемане на теоретичното допускане за конкурентни условия и ценообразуване на производствените фактори според тяхната пределна производителност. При това условие той се приема за равен на относителния дял на капитала в дохода, като при предположение за постоянна възвръщаемост от мащаба сумата от този коефициент и коефициента на еластичност спрямо труда дава единица.

Доходът в настоящата разработка се идентифицира със сумата от компенсацията на наетите, нетния опериращ излишък и нетния

смесен доход. Самото изчисляване на относителния дял на капитала в дохода става чрез използването на два подхода (вж. табл.1). Според *първия подход* той показва сумарния дял на нетния опериращ излишък и нетния смесен доход в така дефинирания доход. Недостатък на този подход е нереалното преувеличаване на относителния дял на капитала, което произтича от възприемането на целия нетен смесен доход като доход от капитал. *Вторият подход* се изразява в приспадане на целия нетен смесен доход от доходите от капитал и причисляването му към доходите от труд. Самият нетен смесен доход тогава се получава като 1/3 от сумата на нетния опериращ излишък и нетния смесен доход, като останалите 2/3 от тази сума дават нетния опериращ излишък.² Основна слабост на втория подход е подценяването на дохода от капитал, тъй като нетният смесен доход не включва само същински доходи от труд. В резултат на прилагането на двата подхода за измерване на коефициента на еластичност се получават и две оценки за приноса на капитала, които се възприемат като задаващи определен диапазон на факторно влияние.

Таблица 1

Коефициент на еластичност спрямо капитала в производствената функция и темп на прираст на капитала (%)

Година	Първи подход	Втори подход	Темп на прираст на капитала
2000	54,0	36,0	2,5
2001	53,8	35,8	3,4
2002	54,6	36,4	3,2
2003	52,6	35,1	3,8
2004	52,7	35,2	4,4
2005	51,8	34,5	6,2
2006	52,9	35,3	8,0
2007	54,3	36,2	8,6
2008	53,0	35,3	10,0

² За прилагането на този подход вж. Ганев, К., Измерване на общата факторна производителност: счетоводство на икономическия растеж в България, Дискуссионни материали на БНБ, 2005, 48.

2009	50,3	33,5	6,8
2010	48,0	32,0	4,3
2011	51,0	34,0	3,7
2012	49,1	32,8	3,9
2013	46,0	30,7	3,6

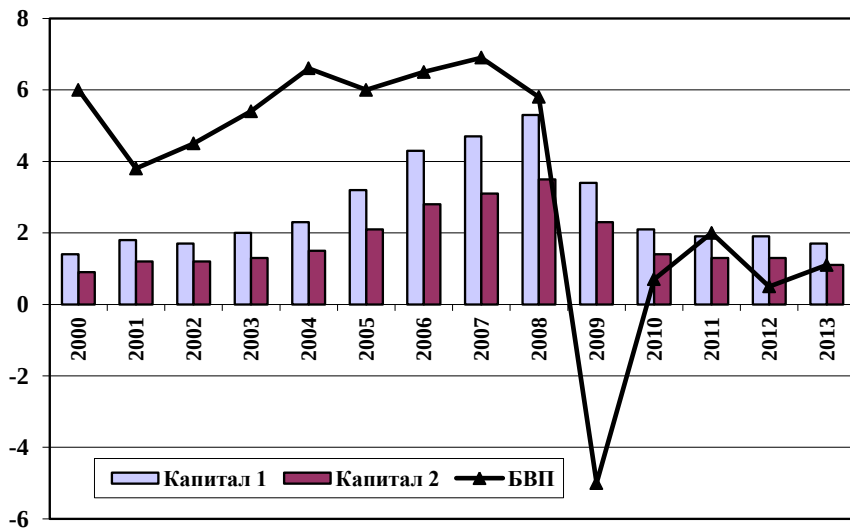
Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

Пресмятането на *процентния прираст на капитала* тук става въз основа на правилото за постоянство на капиталовото съотношение (K/Y). В повечето емпирични анализи за отделни страни и групи страни това съотношение е между 2 и 3, като за българската икономика подобни изследвания за различни периоди са правени със стойности от 2,5 и 2,3.³ В текущото изследване капиталовото съотношение се определя като частно на бруто капиталообразуването и промяната в реалния БВП ($I/\Delta Y$) при възприемане на предположението за равенство между средната и пределната производителност на капитала. Според собствени изчисления посоченото частно за характеризация се с липса на сериозни сътресения интервал от 2000 до 2008 г. възлиза точно на 2,5, като то се приема за постоянно и за годините след 2008 г. Следваща стъпка в пресмятането е разделянето на нормата на натрупване (I/Y), представляваща дела на бруто капиталообразуването в БВП, на капиталовото съотношение от 2,5. На последния етап от така полученото частно се приспада нормата на амортизация δ , като стандартно тя се счита за равна на 5%, или $I/(2,5*Y) - 0,05$.

Както се вижда от фиг. 3 *приносът на капитала* в достигнатите темпове на икономически растеж се отличава със значителни вариации във времето. Той е най-нисък в началната 2000 г., когато увеличението на този производствен фактор с 2,5% формира между 0,9 и 1,4 пр.п. от реализирания ръст на БВП от 6% (вж. също табл. 1). През следващата 2001 г. прирастът на капитала се ускорява до 3,4%,

³ Вж. Минасян, Г., Финансово програмиране (трето преработено и допълнено издание), Класика и стил, С., 2008, с. 278-287, и Ралева, Ст., Инфлация и икономически растеж: теория, методология, емпирика, ИК-УНСС, София, 2013, с. 241-248.

при което той осигурява между 1,2 и 1,8 пр.п. от нарастването на brutния продукт с 3,8%. От 2002 до 2004 г. капиталът расте с 3,8% средногодишно, но отражението му върху динамиката на съвкупното производство остава в рамките средно на 25% и 37%. Максимални темпове на нарастване на капитала са регистрирани през интервала от 2005 до 2008 г., като те кореспондират и със значително повишаване на неговия принос в икономическия растеж, който вече става доминиращ спрямо влиянието на труда и общата факторна производителност. Този принос средно за интервала е между 46 и 70%, като най-високата му стойност – между 3,5 и 5,3 пр.п. е през 2008 г. при темп на икономически растеж от 5,8%.



Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

Фиг. 3. Принос на капитала в темпа на прираст на БВП (пр.п.)

През рецесионната 2009 г. въздействието на капитала остава положително – между 2,3 и 3,4 пр.п, което означава, че динамиката на БВП е предопределена главно от негативното влияние на другите фактори от страна на предлагането. През следващите четири години капиталът отново възстановява ролята си на основен генератор на положителен икономически растеж по смисъла на производствената

функция. Неговото въздействие е най-значително през 2010 и 2012 г., когато увеличението му формира съответно между 1,4 и 2,1 и между 1,3 и 1,9 пр.п. от темповете на прираст на реалния БВП от 0,7 и 0,5%. През 2011 и 2013 г. приносът на капитала в абсолютно изражение остава съизмерим с този през другите две години, докато в относително изражение той бележи известно понижение поради намаляващото потискащо влияние на другите фактори на предлагането.

* * *

В резултат на извършения емпиричен анализ може да се направи изводът за съществуването до 2009 г. вкл. на положителна връзка между промените в реалния БВП и в относителното тегло на инвестициите, която се отнася до посоките на техните изменения, а не до конкретните им стойности. Амплитудите в инвестициите тогава са по-високи от тези в реалния БВП, което е свързано с ефективността на допълнителните инвестициите и с наличието на лагови ефекти. Такава зависимост не се наблюдава в интервала след 2009 г., когато вариациите в темповете на прираст на реалния БВП се съчетават със сравнително консервативно поведение на инвестициите. Що се отнася до приноса на капитала в достигнатите темпове на икономическия растеж, измерен чрез инструментариума на счетоводството на икономическия растеж, той показва ясно изразени своеобразия във времето. Този принос е най-висок в годините непосредствено преди и след 2009 г., когато капиталът се проявява като най-важният източник на растежа от страна на предлагането. През самата 2009 г. неговият положителен принос също е значителен, но той е по-слаб в относително изражение от отрицателните въздействия на другите два фактора.

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО: ГЛОБАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И НАЦИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ

Доц. д-р Христо Мавров
Икономически университет – Варна

Проблемът за неравенството в доходите и отношението му към икономическия растеж се превърна в една от основните теми, присъстващи в научния дебат през последните 20 години и се засили съществено след глобалната криза от 2008г. Коментирайки фундаменталните структурни промени, предшествали Великата рецесия, Лорънс Самърс заявява *„Най-важната от тях е, че значителната част от пазарния резултат остава в ръцете на една малка група за сметка на възнаграждението на останалите“*¹. Новото в този дебат е, че проблемът за неравенството се поставя не от гл.точка на етиката и моралната философия, а от гледна точка на влиянието върху икономическите резултати. Значимостта на очерталите се тенденции в разпределението на доходите за икономическия растеж се посочват от редица известни макроикономисти, сред които и Дж.Стиглиц². В няколко изследвания на МВФ и ОИСР се поставя въпроса за възможните негативни влияния на неравенството върху растежа³.

В контекста на общата тематика на конференцията авторът си поставя за цел да разкрие основните тенденции в развитието на неравенството в доходите както в глобален и регионален, така и национален аспект и на тази основа да оцени съществуващото в България неравенство в подоходното разпределение.

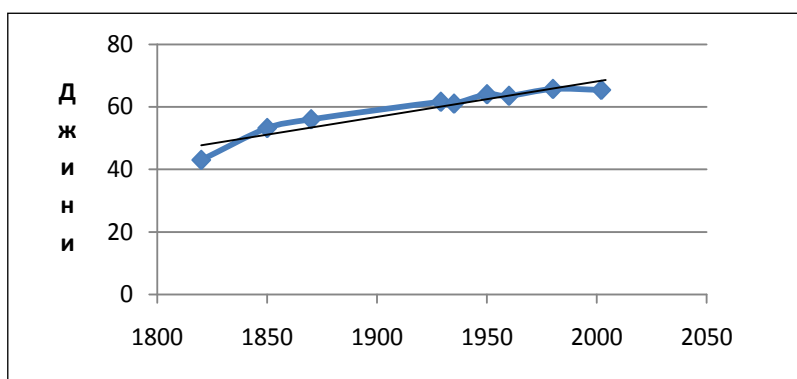
Проследяването на тенденциите в подоходното неравенство в един по-дългосрочен период е изключително трудна задача свързана с наличието на необходимите данни и избор на подходящи методи за изчисление. Това с особена сила се отнася за света като цяло по-

¹ Lawrence, Summers. "The fierce urgency of fixing economic inequality," Reuters, November 21, 2011

² Вж. Stiglitz, J. The Price of Inequality. Penguin books, 2013, p.146.

³ Вж. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings. OECD, 2011. www.oecd.org/els/social/inequality 30.03.2015;

ради което и липсват значителен брой изследвания. В първото по рода си дългосрочно изследване за *глобалното неравенство*, обхващащо период от почти 2 века, Фр.Бургиньон и Кр. Морисън⁴ стигат до извода, че измереното чрез коефициента Джини подоходно неравенство в световен мащаб нараства за периода 1920 г. - 1992 г. от 50 до 65,7 Джини точки. Основното нарастване е през периода 1820-1950, след което следва известно стабилизиране до края на периода. В по-ново изследване от 2011 г., за по-голям период 1820-2002 г., Бр. Миланович потвърждава тенденцията за нарастване на подоходното неравенство през последните 200 години⁵. Неговите оценки са представени на фиг.1. Основният извод е, че за периода 1820-2002 г. глобалното неравенство в доходите бележи непрекъснато нарастване и е достигнало до 70,6 Джини точки като се е увеличило с 17,6 пункта. Това прави средно на 10 години увеличение с близо 1 пункт.



Фиг. 1. Глобалното подоходното неравенство за периода 1820-2002 г⁶.

⁴ Bourguignon, F. , C. Morrisson. Inequality among World Citizens: 1820-1992. The American Economic Review, Vol. 92, No. 4. (Sep., 2002).

⁵ Milanovic, B., A short history of global inequality: The past two centuries, Explor. Econ. Hist. (2011), doi:10.1016/j.eeh.2011.05.001.

⁶ По данни от Milanovic, B., A short history of global inequality: The past two centuries, Explor. Econ. Hist. (2011), doi:10.1016/j.eeh.2011.05.001

В друго изследване от 2002 г. Сала-и-Мартин⁷ акцентира върху последните години на 20 век (1980-1998 г.) за да докаже, че доходното неравенство не се запазва постоянно, както твърдят Бурги-ньон и Морисън, а напротив, намалява с повече от 5%. За целта той използва седем различни мерки за доходното неравенство, сред които са коефициентът на Джини и индексът на Тейл. Основната причина за този резултат е бурният растеж на Китай след 1980 г. И независимо, че вътрешнострановото неравенство в Китай нараства, конвергенцията на 1,2 млрд. население на Китай по БВП на човек от населението с развитите страни от ОИСР е по-силна и водещ фактор в намаляване на глобалното неравенство. Онова, което е особено в това изследване, е изводът, че дори и да се отстрани Китай от изследваната съвкупност, или да се приеме, че Китай нараства със средния за света темп на растеж, то пак не се наблюдава „експлозия“ на доходното неравенство⁸.

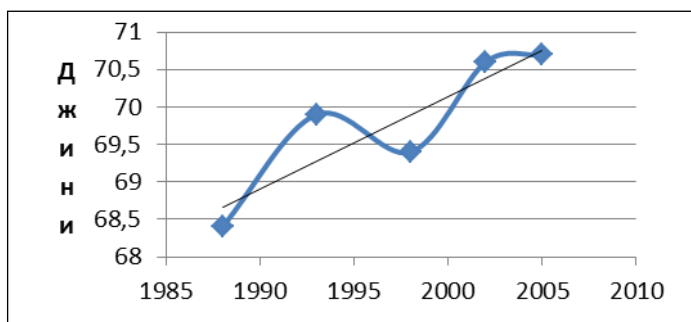
При анализа на доходното неравенство в световен мащаб трябва да се разграничават две концепции, два подхода към неравенството. Първият, наречен *международно доходно* неравенство използва като основа за изчисляване на коефициента на Джини показателя БВП на човек от населението. Този показател може да се използва в две разновидности – като непретеглен и претеглен с величината на населението на отделната страна. Недостатък и на двата подхода е, допускането, че всички хора в една страна имат един и същ доход, равен на средния БВП на човек от населението. При всички случаи обаче, претегленият с населението показател е по-добра мярка за глобалното неравенство.

Най-подходящият метод е при изчисляване на коефициента на Джини да се вземе действителният доход на всеки жител на земята. Докато за първите два подхода може да се използва системата на националните сметки, то последният, по-точният метод, изисква данни за дохода от наблюденията на домакинските бюджети, което е трудно и не се извършва непрекъснато от всички страни. Измерва-

⁷ Sala-i-Martin, X. The Disturbing “Rise” Of Global Income Inequality. NBER Working Paper 8904, (2002a) <http://www.nber.org/papers/w8904> (10.04.2015)

⁸ Пак там с. 36.

нето на неравенството чрез първия метод – (непретеглен с населението БВП/ на човек) показва ясна тенденция на увеличаване след 1952 г. до 2000 г. като нараства с около 10 пункта, тръгвайки от 48. На практика увеличението се реализира след 1980 г., като в предходния 20 г. период (1960-1980) има относителна стабилност на ниво 52. Неравенството представено чрез метода с претеглянето на БВП на човек показва обратна тенденция – намаляване от с около 5 пункта до 2000 г., стартирайки от 67 през 1952 г. Тук същественото намаляване започва в края на 80-те поради бурния растеж на Китай и се ускорява след 2000 г. в резултат на стремителния растеж на Индия. Ако Китай и Индия се изключат от извадката, неравенството и чрез втория метод продължава да расте през целия период до 2006 г. Ако се изключи само Китай, неравенството нараства до 2000 г., а след това, заради растежа в Индия намалява.



Фиг. 2. Глобално неравенство 1988-2005⁹

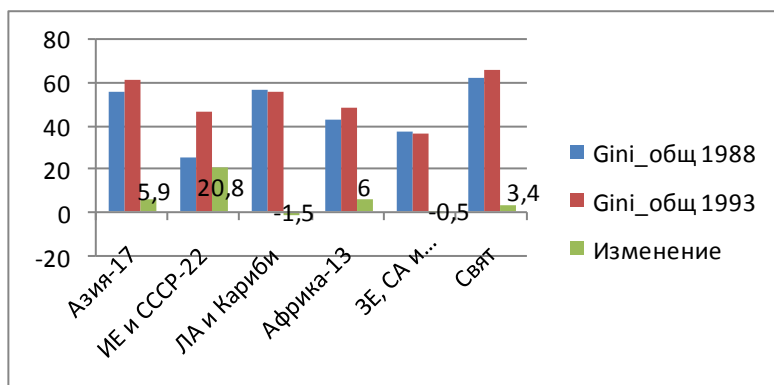
Третият метод, представящ неравенството не между отделните страни, а между отделните индивиди, показва стойности на Джини около 70, като трендът за периода 1988-2005 г.(за който има данни от домакински бюджети) е нарастващ от 68,4 на 70,7. Това ниво е с около 10 Джини пункта повече, отколкото в най-неравните страни в света. Фигура 2 представя оценката за глобалния Джини чрез този

⁹ По данни от Milanovic, B., Global inequality recalculated and updated: the effect of new PPP estimates on global inequality and 2005 estimates.

подход.¹⁰

От направения анализ може да се обобщи, че тенденцията на увеличаване на глобалното неравенство (разбирано като неравенство между индивиди, а не между страни), до 1980 г., въпреки известна противоречивост на оценките се запазва и след това.

Разгледано *по региони*, подоходното неравенство има двупосочно измерение. Неравенството намалява в региона „Западна Европа със Северна Америка и Океания“ (ЗЕСАО) и „Латинска Америка с Карибите“ (ЛАК), докато в другите региони – Африка, Азия и Източна Европа нараства, като в Източна Европа (с включени страни от бившия СССР) увеличението е най-голямо и достига почти до 21 пункта (вж фиг.3). Причината за това е свързана с осъществения преход от централизирана към пазарна икономика.



Фиг. 3. Равнище и изменение на коефициента на Джини по региони за периода 1988-1993 г.¹¹

На регионално равнище с най-голямо подоходно неравенство е Азия, следвана от ЛАК, а с най-ниско неравенство е региона

¹⁰ Milanovic, B., Global inequality recalculated and updated: the effect of new PPP estimates on global inequality and 2005 estimates. The Journal of Economic Inequality, March 2012, Volume 10, Issue 1, pp 1-18

¹¹ По данни от: Milanovic, B. True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone. The Economic Journal, January 2002, 112(476), pp. 51-92.

ЗЕСАО.

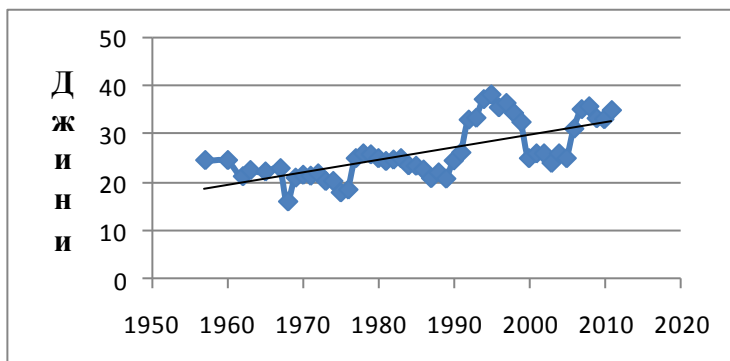
Ако в глобален мащаб има нарастване на неравенството, а в регионален тенденции са смесени, *то в национален мащаб* за значителен брой страни, в т.ч. и от ЕС, подходното неравенство през последните години нараства. В изследване на ОИСР през 2008 г. се констатира, че за повечето страни (30) за последните 20 години коефициентът на Джини нараства средно с около 2 пункта в повечето страни. Изключение правят Гърция и Великобритания. Страните с най-висок Джини коефициент по разполагаем доход са Чили, Мексико, Турция и САЩ (ниво 37)¹².

За Европейския Съюз като цяло данните на Евростат сочат, че коефициентът на Джини по изравнения разполагаем доход е постоянен на ниво 30,6 за периода 2005-2012 г. В годините преди и след кризата не се забелязва промяна, което е доказателство за ефективността на социалната политика. С най-нисък коефициент на Джини за 2013 г. е Словакия (24,2), следвана от Словения (24,4) и Чехия (24,7), а с най-висок за същата година е България – 35,4, като тенденцията за периода 2000-2013 г. е към нарастване.

В България тенденцията към нарастване на подходното неравенство започва с голям скок след 1989 г.(20,9) и за няколко години достига 38,4 през 1995 г. След период на спад с около 13,4 пункта през 2005 година отново започва да се повишава до незавидното първо място в ЕС през 2013 г.(вж фиг.4.).

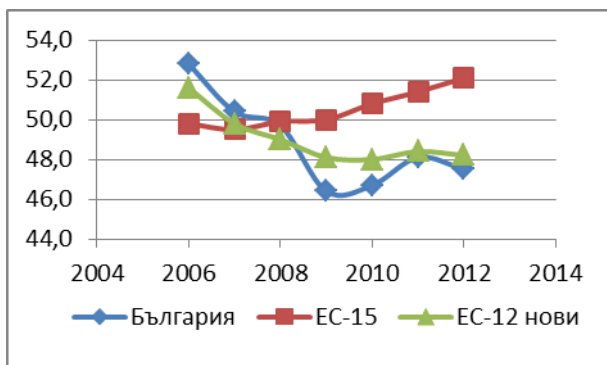
Още по-неблагоприятно е сравнението в очерталите се тенденции между България и страните от ЕС-15 (страните преди присъединяването) и ЕС-12 (дванайсетте нови страни без Хърватия).

¹² Вж. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings. OECD, 2011. www.oecd.org/els/social/inequality 30.03.2015.



Фиг. 4. Коефициент на Джини за България 1957-2011¹³

За периода 2006-2012 г. изчисляването на Джини по „разполагаем доход преди трансфери“ очертава положителна тенденция на намаляване в България и ЕС-12 и растеж в ЕС-15 (фиг.5).

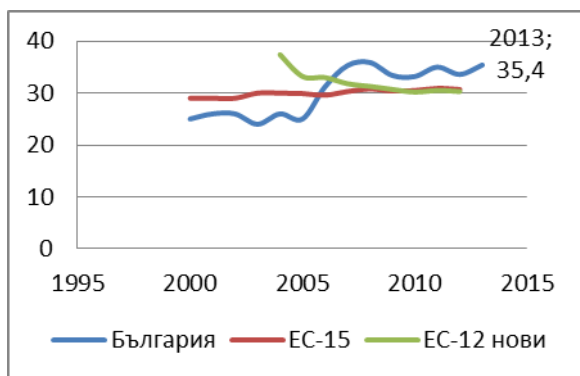


Фиг. 5. Джини – располагаем доход преди трансфери¹⁴

¹³ Графиката е съставена по данни от: UNU-WIDER, ‘World Income Inequality Database (WIID3.0b)’, September 2014’. Подобна, но по-плавна динамика е представена в изследване на В. Цанов, използващ данни от SWIID. Вж. Tsanov, V., P. Ivanova, S. Panteleeva, B. Bogdanov. Growing Inequality and Its Impact in Bugaria. Country Report for Bulgaria. 2014. p.15, <http://www.gini-research.org/articles/cr>

¹⁴ Графики 5 и 6 са по данни на Евростат: Gini coefficient of equivalised disposable income before social transfers (pensions included in social transfers) [ilc_di12b] и Gini coefficient of equivalised disposable income (source: SILC) [ilc_di12]

При включване към располагаемия доход на паричните социални трансфери, включително пенсиите (фиг.6) се очертава сближаване в динамиката на изчисления Джини коефициент за страните от ЕС-15 и ЕС-12 на ниво около 30, което е свидетелство за постигната конвергенция между тях по отношение на социалната политика след 2008 г. В България от 2006 г. подходното неравенство и след социалните трансфери започва да нараства и надхвърля с 5 пункта средното за ЕС.



Фиг. 6. Коефициент на Джини – располагаем доход

За периода 2000-2013 г. увеличението на Джини коефициента е с повече от 10 пункта, като нараства от 25 до 35,4. Достигнатите високи стойности на подходно неравенство, преди кризата се запазват и след нея. Тези данни са безспорно доказателство за неефективността и дори липсата на адекватна социална политика в България.

В заключение, България не остава настрана от очертаните неблагоприятни тенденции в динамиката и достигнатите стойности на подходното неравенство в глобален мащаб. Тези процеси са характерни и за повечето страни в преход, но не за всички. Трябва да се знае, че поради начина на изчисление коефициентът на Джини е по-висок в големи страни със силно диферсифицирана икономика в сравнение с по-малките страни. Това означава, че при директна съ-

поставка между България и Германия (28,3), и особено САЩ, трябва да се отчита този факт. Когато обаче коефициентът на Джини в България надминава този в големите европейски страни и приближава стойностите на САЩ, това е сериозен обезпокояващ сигнал, че последиците от продължаване на тези тенденции могат да имат негативен ефект върху дългосрочния икономически растеж.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСТОЙЧИВ ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ ЧРЕЗ ИЗПОЛЗВАНЕ НА КЛАСИЧЕСКИ ИНСТРУМЕНТИ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКОТО РЕГУЛИРАНЕ

Ас. д-р Щерьо Ножаров

Университет за национално и световно стопанство – София

Настоящият доклад има за *цел* да анализира възможностите за постигане на устойчив икономически растеж чрез използване на класическите инструменти на макроикономическото регулиране.

Изборът им е основан на няколко причини. Първата е свързана с подценяването на класическите инструменти, като възможност за постигане на ефекти и в областта на устойчивото развитие освен обичайното им използване за коригиране на макроикономически дисбаланси. Втората е прекаленото акцентирание в икономическата теория на специфични инструменти, като напр. екофискалните, които в икономическата практика не дадоха желаните резултати и редица държави като Франция, Австралия и други извадиха от употреба в последното десетилетие.

Обект на изследване са възможностите за постигане на устойчив икономически растеж, а негов *предмет* са класическите инструменти за постигане на макроикономическо регулиране.

Тезата стояща в основата на изследването е, че: класическите инструменти за макроикономическо регулиране имат потенциал да бъдат използвани за постигане на ефекти и в областта на устойчивото развитие успоредно с обичайното им използване базирано на основната им функция за коригиране на макроикономически дисбаланси

Теорията за „Регулирания капитализъм“, възниква в началото на ХХв. във връзка с пазарните дефекти и външните влияния (несъвършена конкуренция, деформации в търсенето, предлагането и цените, проблемите с публични блага, замърсяването на околната среда и др.). Широко развитие получава от 30-те години на ХХ век насам с разработката на теорията за ефективното търсене на Дж.

Кейнс (*J.Keynes*), който акцентира върху активната държавна политика. Регулирането на икономиката се осъществява от политика базирана на правила, служещи като вградени автоматични стабилизатори (данъци, трансферни плащания) или от дискреционна политика, съзнателно провеждана от регулиращите органи, напр. бюджетна, парична, външноикономическа, структурна, доходна и др. Принос в разработването на теорията освен Кейнс имат и А.Хансен (*A.Hansen*), Е.Домар (*E.Domar*), Р.Солоу, Р.Харод (*R.Harrod*), Н.Калдор (*N.Kaldor*) и др.

Класическото макроикономическо регулиране включва коригиране на неравновесията в националната икономика, представляващи основно съществени различия между търсенето и предлагането или значителни изкривявания в области, засягащи икономиката като цяло. Предвид това, неговата основна цел не е насочена пряко към решаването на проблеми свързани с постигането на устойчиво развитие във всичките му аспекти и по-конкретно отрицателните външни влияния, поради което в това изследване е възприето като „класическо“, за разлика от *специфичните* регулативни подходи (въглеродни данъци, търговия с емисии), чиято основна цел е тясно конкретизирана.¹

Основните политики за *макроикономическо регулиране* са *стабилизационни* и *структурни*.² Те включват три основни елемента:

- регулиране на съвкупното търсене с доставката на ресурси; в краткосрочен план, обикновено е по-лесно да се регулира съвкупното търсене към наличното предлагане на ресурси, отколкото да се регулира разширяването на ресурсната база.

- нивото на относителните цени в икономиката даващо подходящи сигнали на участниците на пазара, постигнато чрез промени в обменните курсове, лихвени проценти и други административно определяни инструменти.

- регулиране на съвкупното предлагане чрез мерки за струк-

¹ Ножаров Щ., "Възможности за прилагане на екофискални инструменти в условията на финансова криза", Икономиката на България и ЕС-съвременни предизвикателства и подходи, Сборник с доклади-УНСС, 2014г., стр.210-218;

² Mills C, Nallari R., *Analytical approaches to stabilization and adjustment programs*, World Bank Publications, 1992.

турни реформи.

Стабилизационните политики съдържат мерки, които са насочени към по-добър вътрешен и/или външен баланс между съвкупното търсене и съвкупното предлагане в икономиката.³ Стабилизацията подпомага съвкупното търсене, което от своя страна насърчава вътрешния баланс. Например при инфлация или при неустойчив външен дефицит по текущата сметка, стабилизационните политики трябва да намалят съвкупното търсене.

Устойчивия икономически растеж изисква създаване на стабилност (вкл. ценова) и надеждна външна позиция.

Отделните политики ще бъдат разгледани в класическото и в специализираното им приложение (аспекти свързани с устойчивото развитие).

Основните *мерки за стабилизиране* са два вида: разходонамаляващи (или засилващи) и разходо-превключващи.

1. Политиките за намаляване на разходите регулират нивото на икономическата активност чрез промяна на агрегираното търсене.

- *Фискалната политика* в класическото ѝ приложение чрез данъчното облагане и правителствените разходи влияе върху фискалния баланс, а чрез оптимизиране на данъците или държавните разходи по отношение на вътрешния баланс въздейства на общото търсене.⁴

В приложението ѝ насочено към устойчиво развитие фискалната политика частично би могла да има косвен ефект върху регулирането на емисионния и енергийния интензитет на икономиката, чрез: *класическите корпоративни данъци* които могат да водят до охлаждане на индустриалната активност. За разлика от Данъците на Пигу,

³ Mills C, Nallari R., Analytical approaches to stabilization and adjustment programs, World Bank Publications, 1992.

⁴ Manohar Rao M.J., Nallari R., Macroeconomic stabilization and adjustment, Oxford University Press, 2001.

класическите данъци не изискват сложно администриране;⁵

Правителствените разходи също биха могли да влияят на емисионния и енергийния интензитет, например чрез приемането на правила свързани с емисиите (например т.нар. „Зелени“ обществени поръчки, налагащи на правителството да закупува стоки които отговарят на екологични изисквания с определени параметри). Те настройват производителите да преориентират производството си.

- *Паричната политика* в класическото ѝ приложение отразява растежа на паричните агрегати и лихвените проценти в икономиката. Предвид това, че устойчивата инфлацията е парично явление, независимо от първоначалните ѝ ефекти, регулирането на прираста на паричната маса е важна мярка. Обратното, стимулирането на скоростта на обръщение подпомага икономическия растеж в период на криза и т.н.

В приложението ѝ насочено към устойчиво развитие промяната в лихвените проценти влияе на инвестиционната активност и в този смисъл в краткосрочен и средносрочен период на нивото на емисионния и енергийния интензитет на икономиката.

В допълнение, борсовите индекси могат да бъдат настроени към отчитане на елементи на устойчивото развитие, също емитиране на „зелени“ облигации, промяна в цените на енергийните суровини базирана на „въглеродни“ деривати и т.н.

2. Разходо-превключващите политики в класическото им приложение целят изместване на разходите между вътрешните и външните сектори на база увеличаване на износа и намаляване на вноса на стоки и услуги. Това се постига чрез промени в курсовете според режимите на обменния курс и цели насърчаване на конкурентоспособността и устойчивостта на текущата сметка, постигайки равновесие на чуждия валутен пазар и превключване на разходите (продажбите или производството) между чуждестранните и мес-

⁵ Ножаров Щ., "Възможности за прилагане на екофискални инструменти в условията на финансова криза", Икономиката на България и ЕС-съвременни предизвикателства и подходи, Сборник с доклади-УНСС, 2014г., стр.210-218;

тни пазари.⁶ Чрез промяна на реалния валутен курс, политиката на обменния курс може разпредели разходи между местните и вносни стоки и да насърчи външния баланс.

В приложението им насочено към устойчиво развитие имат известен косвен ефект върху регулирането на емисионния и енергийния интензитет относно стимулирането на износа на стоки-с влияние върху обема на производството и най-вече върху мотива за конкурентноспособност на международния пазар, включващ пестеливо изпозване на ресурсите и особено енергията, което рефлектира на нивото на емисиите и ресурсоемкостта.

3. Структурните реформи в класическото им приложение оказват влияние върху производствения капацитет и производителността на икономиката. Чрез институционалната устойчивост и подобряването на ефективността на използване и разпределение на ресурсите, структурните реформи могат да повишат нивото на потенциалното производство в икономиката, което позволява на вътрешното и външнотърговското салдо да постигнат по-високо ниво на реалните доходи.⁷ Структурните реформи улесняват прилагането на стабилизационни мерки, неутрализирайки пречките за изпълнението на тези мерки и давайки устойчивост на политиките. Въпреки, че в краткосрочен план стабилизационните програми обикновено намаляват нивото на растеж, в средносрочен план страните със стабилна макроикономическа среда (ниска инфлация и устойчива външна позиция) увеличават темпа си на икономически растеж.

Възможностите за структурни политики са разнообразни:

- *Ценово регулиране и либерализация*

В класическото им приложение ценовите цели, освен стабилизационни отражения, имат и структурни последици. В много държави, както и в България се определят регулативно цените за ключови доставки, като електричество, вода, петролни продукти, защото те обикновено са произведени от държавни или регулирани монополи.

⁶ Mills C., Nallari R., Analytical approaches to stabilization and adjustment programs, World Bank Publications, 1992.

⁷ Agénor P., The economics of adjustment and growth, Harvard College, Academic Press, 2000.

В приложението им насочено към устойчиво развитие това влияе косвено върху потреблението на енергия и в случая на свързаното с това ниво на енергиен интензитет на икономиката.

Въпреки че има сериозни аргументи за правителствено регулиране на цените, определени от монополите, основната политика за определяне на цените трябва да бъде базирана на насърчаване на конкуренцията и интернализиране на разходите свързани с отрицателните външни влияния по начин стимулиращ монополите да подобрят ефективността си, а не да разчитат на прехвърляне на увеличените разходи на потребителите.

- *Реформа на държавните предприятия, приватизация и реструктуриране*

В много страни големите сектори на държавните предприятия допринасят за ниската производителност и забавянето на икономическия растеж, защото са обект на политическо влияние, изкуствено ограничена конкуренция, като имат по-високи разходи и по-ниски печалби спрямо частните фирми, което допринася за по-високите фискални дефицити.⁸

В класическото приложение, един от методите е приватизация, а друг-реструктуриране, включително затваряне на неефективни или губещи производствени единици и рационализиране на управлението им, засилване на бюджетните ограничения за държавните предприятия, така че те да са принудени да работят ефективно, като им се ограничи финансирането с бюджетни субсидии или заеми от държавните банки.

В приложението им насочено към устойчиво развитие, извършената приватизация-особено в енергийния сектор в България значително, но недостатъчно подобри въглеродния и енергийния интензитет на икономиката. Поради което може да се приеме, че приватизацията и реструктурирането имат пряк ефект върху регулирането на въглеродния интензитет, но той е еднократен или в най-добрия случай периодичен, тъй като такива мерки не могат да се прилагат често.

⁸ Mills C, Nallari R., Analytical approaches to stabilization and adjustment programs, World Bank Publications, 1992.

Заклучение:

Много от изложените класически програми съдържащи коригиращи мерки притежават потенциал освен за ефективни положителни икономически резултати също и за коригиране на отрицателните външни влияния в екологичен и социален аспект, но правителствата често не си дават сметка за този потенциал, защото не са придружени от допълнителни политически и институционални реформи или не са координирани в такъв аспект. Предвид сериозните екологични проблеми, пред които е изправено човечеството (напр. изменението на климата) интернализирането на екологичните разходи и коригирането на отрицателните външни влияния ще бъде основното икономическо предизвикателство за следващите столетия в глобален мащаб. Това ще наложи необходимостта от изграждането на цялостни нови модели за макроикономическо регулиране.

Изборът на конкретни политики и инструменти не зависи само от темповете на растеж на икономиката, а също и от:

- структурата на икономиката;
- технологични модели в сектори като енергетиката, индустрията и транспорта;
- географско разпределение на населените места и урбанизираните територии;
- моделите на потребление и моделите на търговия.

РОЛЯ НА ИНОВАЦИИТЕ В СОЦИАЛНАТА СФЕРА

Ас. д-р Милен Динков

Стопанска академия „Д.А. Ценов” – Свищов

През последните години проблемите свързани с иновационната дейност стават все по-актуални и значими. Обществото започва да разбира важността на иновациите и тяхната роля във всички сфери на живота – те са причина за развитие на пазара, за подобряване качеството и разширяване на асортимента от стоки и услуги, за създаване на нови методи на производство, за поява на нов вид търговия или повишаване ефективността на управлението.

Социално-икономическо развитие на България до голяма степен се определя от социалните иновации, които са основен инструмент за повишаване стандарта на живот на населението. В момента дейностите свързани със социалните иновации изпитват остра нужда от подпомагане и съдействие.

Целта на настоящата разработка е да се разкрие същността и особеностите на иновационните процеси в социалната сфера.

Новите знания и научни постижения разширяват разбирането ни за света около нас. Те откриват нови възможности за удовлетворяване на реалните потребности на обществото. Някои научни резултати могат да се използват за получаване на нови знания, други намират незабавно приложение в практиката, а трети – изобщо не привличат вниманието на обществото в продължение на години до момент, в който се оказват важен фактор за бързото развитие на нови области на науката и производството. „Светът около нас се променя и трябва да се подхожда творчески, за да се справиш с предизвикателствата на промените”¹.

По своята същност, „иновацията се свързва с новост, нова идея (инвенция). Нейни елементи са: новост, реални промени, положителна оценка от потребителите (пазара), иновацията като процес,

¹ **Емилова. И.** Концептуален модел за управление на организационната култура в сферата на социалните дейности. // Електронно списание Диалог, 2012, бр. 1, с. 138.

установим материален или нематериален резултат от въвеждане на новостта”². Формирането на нововъведения най-вече се свързва с предприемачеството в икономиката. „Предприемачът реформира или революционизира начина на производство, като разработва изобретения или в по-голяма част от случаите неопитана технологична възможност за производството на нов продукт или за производството на вече познат продукт по нов начин, или като разкрива нов източник за доставка на материали или нов пазар за стоки, чрез реорганизация на промишлеността”³.

От друга страна, „иновацията е процес на въвеждане на нов продукт, нов механизъм, нова организация в дадена дейност с цел повишаване нейната ефективност. Иновацията е едновременно процес и продукт. Поради това експертите в областта на иновациите се разделят на две групи. *Едната група* изследва организационните и социалните процеси, които произвеждат иновации, като индивидуално творчество, организационна структура, околна среда, социални и икономически фактори. *Другата група* подхожда към иновациите като резултат, който се проявява в нови продукти и нови производствени методи. Този подход разглежда източниците и икономическите последици от иновациите”⁴.

Интересът към проблемите на иновационните процеси през последните десетилетия се засилва. „Съществуват различни гледни точки за понятието иновация. В някои случаи това понятие се разглежда като нововъведение, което е принципна новост и няма аналог в света. В редица случаи под иновация или „нововъведение” се разбира крайният резултат от създаването на нов продукт, услуга, процес или форма на организация”⁵.

Съвременното разбиране за понятието „иновация” предполага осмисляне на неговото възникване и успешното му приложение.

² **Георгиев, И.** Иновациите, Европейски, национални и регионални политики. Фондация приложни изследвания и комуникации. 2008. с. 373-374.

³ **Schumpeter, J.** Capitalism, Socialism and Democracy, Harper & Row, New York, 1975, p. 132.

⁴ **Радев, Н.** Предприемачество и социални услуги. ВТУ, 2011, с. 98.

⁵ **Славова-Ночева, М.** Иновации, иновационна политика и практика. Механика, Транспорт, Комуникации. 2009. бр. 2, с. 2.

„Възможно е да се направи кратък преглед на различните определения за иновация, които съответстват на етапите на нейното развитие:

- иновация - инструмент за управление на бизнеса, който води към търговски успех;
- иновация, разглеждана като нещо ново, инженерна мисъл, техническа идея, която трябва да бъде внедрена в производството за да се повиши ефективността на производствения процес;
- в определението за иновация се въвежда не само количественият, но и качественият аспект на научно-техническия прогрес.
- иновация - това е процес на развитие с конкретни характеристики и закономерности;
- възприемане на иновацията като метод – това е средство за ускорено развитие на комплексни системи, не само в самото предприятие, но и в отрасъла и региона;
- иновацията се превръща в индикатор за социалното развитие на обществото;
- разширява се обхвата и насочеността на иновациите в развитите общества, в това число и социално-икономическата сфера;
- в момента, иновациите се възприемат като мощен фактор и ефективен лост за развитие на обществото и неговите отделни сфери на дейност”⁶.

Обобщено може да се каже, че иновациите са синоним на ефективно и успешно производство, на усвояване и експлоатация на нововъведенията в икономическата и социалната сфера.

Практиката показва, че иновациите заемат водещо място в икономиката на развитите страни. Те допринасят за развитието на нейната конкурентоспособност и оптимизиране на структурата ѝ, за диверсификация на икономическите дейности, за привличане на финансови ресурси с цел придобиване на пазарна сила и власт в развитите сектори. Конкурентоспособността е един от най-важните

⁶ Карлинская, Е. В., Катанский. В. Б. Эволюция управления инновациями: идеи, методы, инструменты. Общий обзор. 2008. с. 2.

фактори, който съдейства за изграждане на социално отговорен бизнес, водещ до просперитет на всяка нация по света. Света днес се е превърнал в сцена, на която доминират големите корпорации, задълбочава се международното разделение на труда, увеличава се динамиката и значението на външната търговия и международните икономически отношения. Всичко това произтича от увеличаващата се конкурентоспособност на икономиката, чийто основен елемент са *иновациите*. Някои икономисти твърдят, че „основното въздействие на иновациите върху конкурентоспособността трябва да бъде увеличаване продължителността на задържане на конкурентното предимство пред останалите”⁷.

Иновациите, свързани с конкурентоспособността на икономиката, имат силно влияние върху нейното функциониране и водят до по-голяма откритост, засилване на интеграционните процеси, контрол на пазара, уеднаквяване на стандартите и правилата за извършване на сделки, стандартизация към изискванията за движението на капитали и растеж на преките чуждестранни инвестиции.

През последното десетилетие България засили международната си конкурентоспособност в следствие от увеличения брой нововъведения. Поразителното доказателство за силата на иновациите личи ясно от данни, отнасящи се до фирмите, определяни като силно новаторски - те са увеличили продажбите си през последните няколко години с 26% годишно. Това е около един и половина пъти повече от продажбите на ниско новаторските фирми. Въздействието за увеличаване на заетостта е дори по-драматично. В новаторските фирми в България, броят на новоразкритите работни места е нараснал с 8% годишно, докато този процент при неиновативните фирми е нулев.

При сегашните условия значението на иновациите, като решаващ източник за конкурентоспособност, става очевидно. „Както показва историята на много страни, най-благоприятният период за поява на иновации е момента след икономическа криза или депресия. Смята се, че депресията повишава нуждата от иновации с цел

⁷ **Никитенко, П.** Ноосферное развитие Беларуси: теория, методология и практика. 2009. с. 102.

излизане от кризата”⁸. От друга страна, иновативните промени са по-успешни, когато голяма част от хората са включени в определянето и решаването на техните собствени проблеми.

Задачата на социално-икономическото развитие на страната не е свързана с постигане на стабилност или за количествено натрупване на „положителни” показатели, а за откриване на нов начин на производство и възможности за промяна. Чрез иновациите социалното развитие е динамично, творческо, интересно и полезно във всички аспекти. Съвременното социално-икономическото развитие на България показва, че иновационният начин за развитие е единственият път към постигането на растеж – само иновациите могат да допринесат за постигане на икономически растеж. Всяка една иновация трябва да бъде свързана с процес по превръщане на една добра идея в нещо, което би могло да се използва, да се реализира и осъществи.

В съвременните условия социалната сфера може да се определи като комплекс от социални отношения, които оказват влияние върху характера и поведението на хората; обхващащи интересите на различни социални общности, интересите на обществото и на отделния човек; служебните отношения; бита; културата; здравеопазването и социалното осигуряване. От друга страна, социалната сфера е съвкупност от отрасли, предприятия и организации, които са пряко свързани и определят равнището и качеството на живот на хората, на тяхното благосъстояние и потребление.

Основната цел на иновациите в социалната сфера трябва да бъде насочена към решаване на социалните проблеми на съвременното общество. Иновациите от този типс право могат да се определят за ефективни, тъй като те подобряват качеството на живот на хората. Като цяло, с „иновации в социалния сектор може да се постигне: решаване на социални проблеми; намиране на средства за социално развитие; запазване на тенденцията по отношение на качествено обслужване от страна на социалните институции и доближаването им до международните стандарти”⁹.

⁸ Мухамедяров, А. М. Иновационный менеджмент. М. 2008. с. 11.

⁹ Красникова, О., Евграфова, Ю. Иновационный менеджмент. М. 2009. с. 184.

Като перспективни направления на иновациите в социалната сфера могат да се определят следните:

- разширяване обхвата на социалните услуги, които удовлетворяват социалните потребности на различните групи население;
- увеличаване броят на субектите на иновации и включването им в процеса на решаване на социалните проблеми на обществото (социално партньорство);
- въвеждане на електронни услуги в социалната сфера;
- внедряване на иновационни стратегии за развитие на дейността на социалните институции, свързани с развитието на нови, по-качествени стоки и услуги за населението.

Формирането и функционирането на механизъм за изпълнение и управление на социалните процеси се определя от обективните потребности и тенденции на общественото развитие. Потребностите и тенденциите предопределят структурата на механизма, неговите компоненти и тяхното използване. Механизмът за реализацията на социалната политика в България трябва да бъде насочен към решаване на критичните социални проблеми. В същността си, механизма за реализация на социалната политика е сложна система от институционални и неинституционални субекти на социалния живот, взаимодействието между които позволява теоретично да се интерпретират и формират социалните интереси на гражданите и социалните групи сред населението като цяло, разработване на социална стратегия на държавата и социалните програми на държавните органи, които да се прилагат на базата на съществуващата регулаторна рамка.

Развитието на света доказва, че иновациите са не само основен източник на икономически растеж, но те са източник и на възможности за развитието на обществото, за откриването на нови идеи за подобряване качеството на живот, за произвеждане на продукти и услуги с по-високо качество, спомагат за опазването на околната среда. Иновационният процес трябва да включва всички етапи от разработването до пълното въвеждане на новия продукт (технология) на пазара или в производството. Активната намеса на държава-

та в подкрепа на иновациите е един от важните инструменти, които биха могли да подпомогнат трансформацията на нестабилната икономика в момента и развитието на нови сектори в нея. С право може да се каже, че иновациите водят до растеж на производителността и променят много аспекти на човешкия живот.

ВЛИЯНИЕ НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА ЗЕМЕДЕЛСКОТО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Милен Митков

Стопанска академия „Д.А. Ценов“ – Свищов

Общата селскостопанска политика (ОСП) е една от най-важните политики на Европейския съюз (ЕС). Това се дължи на високия ѝ дял в бюджета на Общността – почти 50%, а също така и на обширната територия и големия брой хора, които са пряко засегнати от нея. Значението на ОСП се определя и от факта, че тя е пряко свързана с Общия пазар и Европейския валутен съюз, които представляват два ключови елемента от постигането на европейската интеграция. Исторически, ОСП е първата обща политика на Европейската общност и има ключова роля в изграждането на икономическата и политическата интеграция на ЕС. Създадена през 1962 г., когато държавите основателки на ЕО се възстановяват от един дълъг период на хранителна криза, прилагането на ОСП стартира чрез субсидиране на производството на основни земеделски продукти, в името на осигуряването на хранителна обезпеченост. Тази политика обаче, води до генерирането на постоянни излишъци при някои земеделски продукти и е подложена на многократно реформиране. Фундаменталните промени, започнали през 1992 г., особено през 2003 г. и продължаващи досега, радикално трансформират ОСП и понижават нивата на подкрепата, предоставяна на европейските фермери. Подкрепата за производството се пренасочва като подкрепа за производителите. Субсидиите за произведено количество земеделски продукти са заменени почти изцяло от директни плащания за фермерите, гарантиращи им приличен доход при условие, че изпълняват определени изисквания за опазване на околната среда, производство на безопасни храни, опазване на здравето на животните и растенията и хуманно отношение към животните. От земеделските производители се очаква да поддържат своята земя в добро земеделско и екологично състояние с цел запазването на сел-

ската природа, флора и фауна.Целите на бъдещата ОСП могат да се групират по следния начин:

Цел1: Жизнено производство на храни

- да допринася за повишаване на доходите на земеделските стопанства и да ограничава тяхното непостоянство, вземайки предвид, че непостоянството на цените и доходите, така както и природните рискове са по-изразени отколкото в повечето други сектори, както и това, че нивата на доходите на земеделските стопани и на нивата на доходност са под нивата в другите сектори;

- да се подобри конкурентоспособността на селскостопанския сектор и да се повиши стойността му дял в хранителната верига, тъй като селскостопанския сектор е по-разпокъсан в сравнение с другите сектори на хранителната верига, които са по-добре организирани и са следователно в по-силна и в по-изгодна търговска позиция. В допълнение, европейските фермери са изправени пред конкуренцията на световния пазар, като в същото време трябва да спазват високи стандарти свързани с целите за опазване на околната среда, безопасността и качеството на храните и хуманното отношение към животните;

- да бъдат компенсирани за трудности в производството в региони със специфични природни ограничения, тъй като тези региони са с повишен риск от изоставяне на земята.

Цел 2: Устойчиво управление на природните ресурси

- да се гарантират практиките на устойчиво производство и да се обезпечи осигуряването на обществени блага в сферата на опазване на околната среда (тъй като много от ползите за обществото създадени от селското стопанство не се възнаграждават чрез нормалното функциониране на пазара);

- да се насърчава зеления растеж чрез иновации, който изискват приемането на нови технологии, разработване на нови продукти, промяна на производствения процес, и подкрепа на нови търсени модели;

- провеждане на действия за смекчаване ефекта от промените на климата – и също да се облекчи адаптирането на селското стопанство към промените в климата. Тъй като селското стопанство е

особено уязвимо спрямо влиянието на промените в климата, предоставянето на сектора на възможност за по-добра адаптация към ефектите на екстремните климатични промени може да намали отрицателното въздействие на промените в климата.

Цел 3: Балансирано териториално развитие

- да подпомага селската заетост и да поддържа социалната структура в селските райони;
- да подобри селската икономика и да спомогне за диверсификация, за да даде възможност на местните лица да отключат своя потенциал.
- да позволи структурно разнообразие в земеделските системи, да подобри условията за малките ферми и да развие местните пазари, защото в Европа хетерогенните земеделски структури и производствени системи допринасят за атрактивността и идентичността на селските райони.

Една от мерките, която е планирана за осъществяване на целите е прилагане на Схема на държавна помощ „Помощ за съфинансиране на застрахователни премии при застраховане на селскостопанска продукция”. Схемата на държавна помощ се прилага с цел насърчаване земеделските производители за доброволно застраховане на селскостопанска продукция срещу неблагоприятни метеорологични условия, посредством частично компенсиране на разходите за сключване на застрахователна полица. Помощта се предоставя под формата на заплащане на застрахователни премии на земеделски производители при застраховане на земеделска продукция. Подпомагат се земеделски производители /малки и средни предприятия/, отглеждащи овощни и зеленчукови култури за застраховане на селскостопанска продукция срещу загуби, причинени от неблагоприятни климатични събития, които могат да бъдат приравнени на природни бедствия: **градушка; проливен дъжд; наводнение; буря; осланяване**. Подпомагането обхваща застраховане на следните видове култури: **Овощни:** семкови, костилкови, ягодоплодни, черупкови, южни, десертно грозде, **Зеленчукови:** полски, оранжевийни, **Етерично-маслени култури** и **Тютюн**. Фондът предоставя /съфинансира/: а) **80%** от размера на застрахователната премия

(съгласно чл. 12, параграф 2, буква „а” от Регламент (ЕО) 1857/2006), заплащана по застрахователни договори, в случаите, когато в полицата се посочва, че застраховката покрива само загуби, причинени от неблагоприятни климатични събития, които могат да бъдат приравнени към природни бедствия, които унищожават над 30% от средната годишна продукция на земеделския производител за предшестващия три годишен период и б) **50%** от застрахователната премия (съгласно чл. 12, параграф 2, буква „б” от Регламент (ЕО) 1857/2006), ако в полицата е посочено, че застраховката покрива природни бедствия и други загуби причинени от климатични събития. **Фондът :** 1/ Извършва проверка на документите в застрахователната компания, относно актуалността на застрахователните полици по сключените договори на земеделски производители с Фонда. 2/ Издава удостоверение за одобрение на земеделския производител за участие в схемата за помощта. Въз основа на оригиналното удостоверение земеделският производител сключва застрахователен договор със застрахователни компании, подписали настоящото споразумение. 3/ Предоставя помощ, която покрива загуби при застрахователна тарифа до 6%, при допустим максимален размер на застрахователната премия – 300 лв./дка. Разликите над тези параметри се поемат от земеделския производител. 3.1/ Пределната цена на помощта за щети приравнени на природни бедствия при съфинансиране 80 % от размера на застрахователната премия е 240 лв./дка. 3.2/ Пределната цена на помощта за щети приравнени на природни бедствия и други климатични събития, при съфинансиране 50% от размера на застрахователната премия е 150 лв./дка. 4/ Превежда 80% или 50% от застрахователната премия по банкова сметка на застрахователната компания, в срок до 10 дни след подписване на договора от страна на ДФ”Земеделие”. **Застрахователят:** 1/ сключва споразумение с ДФ „Земеделие” за участие по схемата за съответната година. 2/ сключва застрахователен договор със земеделския производител, на базата на издаденото от ДФ „Земеделие” оригинално удостоверение за участие в схемата за подпомагане. Предварително извършени разходи за застрахователни премии преди издаване на удостоверението от ДФЗ и разходи за застрахова-

телни премии за едни и същи застрахователни рискове по полици с друг застраховател не се одобряват. 3/ застрахова рискове, водещи до загуби, причинени от неблагоприятни климатични събития, които могат да бъдат приравнени към природни бедствия, които унищожават над 30% от средната годишна продукция на земеделския производител за предшестващия тригодишен период, само при 80% съфинансиране. В случаите на 50% съфинансиране, земеделският производител не следва да доказва загуби по отношение на годишна продукция за предшестващия тригодишен период или средния обем за три години на база предшестващия петгодишен период, като се изключват най-високият и най-ниският показател. 4/ издава платежен документ на земеделския производител за извършено плащане на 20 % или 50 % от размера на застрахователната премия по банков път, освен ако няма уговорено условие в полицата за разсрочено плащане. 5/ представя документ за банковата сметка на застрахователната компания; 6/ уведомява ДФ "Земеделие" за настъпили промени по застрахователните полици. 7/ предоставя информация и документи, изискани от ДФ „Земеделие“, с оглед доказване правомерното използване на помощта. След настъпване на застрахователното събитие, застрахователите, съвместно с представители на Областните дирекции „Земеделие“ установяват дали причинените загуби са от неблагоприятни климатични събития, които могат да бъдат приравнени към природни бедствия и дали размерът на унищожената продукция е в размер над 30% от средната годишна продукция на земеделския производител (при 80% подпомагане) за предшестващия тригодишен период или средния обем за три години на база предшестващия петгодишен период, като се изключват най-високият и най-ниският показател. За извършената проверка се съставя констативен протокол. За определяне на размера на унищожената продукция, комисията използва информацията от представените от земеделския производител счетоводни документи. На земеделския производител не следва да се изплащат средства от застрахователя за покриване на щетата, ако се установи загуба на продукция под 30% включително. В случай, че застрахователната компания е изплатила на земеделския производител щета под 30%, получената

субсидия покриваща 80% от премията става изискуема и застрахователната компания възстановява на Фонда реално получените средства, заедно със законната лихва от датата на получаването им. Съгласно новият Регламент на ЕС 702/2014г., валиден от 12.02.2015 година държавната помощ е в размер 65% от стойността на застрахователната премия. Така посоченият размер на помощта е предвидено да се запази до 30.12.2020г. По данни от ДФ“Земеделие“ предвиденият бюджет за държавната помощ е както следва: за 2013 г.- 483 730лв., за 2014 – 600 000лв и за 2015г. е в размер на 1 000 000лв. Данните показват, че държавата помощ се е увеличили близо 2 пъти за последните три години. От друга страна ако погледнем усвоените средства от предоставената държавна помощ данните са: през 2010г. когато е стартирала програмата усвоените средства са 536 000, като от помощта са се възползвали 193 бр. земеделски стопани. През 2011г. усвоените средства са 520 000 лв. от 238 бр. земеделски стопани. За 2012г. усвоените средства са в размер на 358 000, като от тази сума са се възползвали 128бр.земеделци. В края на 2013г. са усвоени 594 000 лв. държавни помощи за съфинансиране на застрахователните премии от 136 бр. стопани. Подкрепата на българския фермер, макар и много по-слаба, отколкото в други европейски страни, САЩ, Русия, Азия и Австралия, вече има своите традиции. Държавен фонд „Земеделие“ играе ключова роля в подпомагане на българските фермери. По отношение на компенсацията на загубите на земеделска продукция вследствие на климатични аномалии и природни катаклизми, земеделския стопанин може да разчита на директни парични компенсации, както и на помощ при плащане на премията за застрахователните договори за защита на земеделската продукция. Работещата у нас Схема за съфинансиране на полиците за застраховане на земеделска продукция далеч не е достигнала своя потенциал. Популяризирането на тази схема би могло да гарантира много повече спокойствие на земеделските стопани, разгръщане на сегмента на селскостопанското застраховане у нас, както и спокойствие за държавата, защото от раменете ѝ ще падне една тежка задача, а именно- масовото компенсиране на пропаднали земеделски площи след природни бедствия. Темпът на рас-

теж на застрахователните премии в селското стопанство се предопределя от финансовата помощ на земеделските производители от държавата. Застраховането на селскостопански рискове, с подкрепата на държавата, е една от най-бързоразвиващите се области на застрахователния пазар в България. Причината за малкия процент застраховани земеделски площи у нас не е само ограничените финансови възможности на производителите. И докато дребните стопани много по-рядко прибягват до застрахователни услуги, то средните и по-едрите арендатори също не са заинтересовани към застраховка на отглежданите земеделски култури. Незаинтересоваността на застрахователите е продиктувана от факта, че фиксираното тарифно число не съответства на тарифните числа (дори и за най-ниския първи рисков клас) за покриване на изискуемите от ДФ „Земеделие” рискове и дължимата премия е твърде ниска. Причините за частичното усвояване на тези средства според нас е и пропуск от страна на застрахователи, брокери и агенти, които, без да информират клиента за такава налична държавна помощ, бързат да „стигнат” до застрахователната полица. От друга страна, много потенциални бенефициенти имат резерви към административната част на процедурата, свързана с подаване на молба, получаване на удостоверение и подписване на договор за получаване на държавната помощ. За да се повиши застрахователният интерес при предоставените от еврофондовете програми, се налага да се информира крайният клиент. Подаването на изчерпателна информация на земеделския производител го прави потенциален клиент и му дава възможност да си избере каква полица да си закупи и от кой застраховател. Като положителна тенденция може да се отбележи, че клиентите на застрахователните компании в България се научават постепенно да не търсят най-ниската цена, а залагат на качеството и адекватната застрахователна защита. Селскостопанските производители ценят труда си и затова предпочитат партньорството на солидни международни застрахователни компании. Застрахователите могат да убедят земеделския стопанин, че има полза да прави застраховки, ако с течение на години създадат добри отношения с него - като условия на застраховките, на обезщетенията, на плащането на премиите и най-вече

като отношение, когато се случи застрахователно събитие. Когато три пъти на един стопанин му се случат застрахователни събития, дори и незначителни, и получи коректно плащане, той вече ще е убеден, че е по-добре да жертва от определена част от приходите си за плащане на застрахователните премии, но да бъде предпазен от риска.

Използвана и цитирана литература

1. **РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 1856/2006** на ЕП.
2. **РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 702/2014** на Комисията от 25 юни 2014 година относно деклариране на някои категории помощи в секторите на селското и горското стопанство и в селските райони за съвместими с вътрешния пазар в приложение на членове 107 и 108 от Договора за функционирането на Европейския съюз и за отмяна на Регламент (ЕС) № 1857/2006 на Комисията
3. www.dfz.bg
4. www.mzh.government.bg/

ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ НА БЪЛГАРИЯ: ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ ОТ ГЛЕДНА ТОЧКА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИЯ ПОДХОД

Доц. д-р Силвия Трифонова

Университет за национално и световно стопанство – София

Увод

Изтичането на добавена стойност е изключително сериозен проблем за българската икономика, който съществува вече над 10 години. България е малка отворена икономика с ниска инвестиционна активност, поради което изтичането на добавена стойност е напълно закономерен процес. Основната форма на реализация на потенциала на българската икономика е външнотърговският стокообмен, а липсата на база за развитие на модерно производство стимулира износа на продукцията на ранните етапи от веригата на добавената стойност. Основните суровини, които се изнасят от България, са суровините и полуфабрикатите, а делът на разходите за труд в тяхната себестойност е много по-малък, отколкото при високотехнологичните продукти. Това незабавно се отразява върху външнотърговския баланс на страната, тъй като физическите обеми на износа и вноса са силно неравнопоставени, което води до натрупването на негативно търговско салдо – за съжаление типично за България дълги години наред.

Основният индикатор, който показва тези дисбаланси в производствената структура на страната, е брутната добавена стойност (БДС). Във връзка с това в настоящия доклад се поставя акцент върху изменението на БВП на България, разгледан по производствения подход. Основната цел е да се направи анализ на най-важните тенденции в икономическия растеж на страната, във връзка с което е проведено емпирично изследване на изменението на БВП преди и след избухването на глобалната финансова криза. По този начин става възможно да се открие влиянието на кризата върху растежа на българската икономика.

1. Изтичането на добавена стойност от българската икономика

Основен катализатор на изтичането на добавена стойност от българската икономика е процесът на глобализация, който поражда съществени негативи в икономиките, изнасящи добавена стойност. Причина за това е липсата на бариери пред свободното движение на стоки и услуги, което води повишение на местните цени в посока на хармонизирането им с чуждестранните при съществено различни нива на доходите на населението в двете страни, т.е. конвергенцията на цените води до реално обедняване на населението в държавите-износителки на добавена стойност. Проблемът с изтичането на добавена стойност следва от неблагоприятната производствена структура на българската икономика и подкопава нейния потенциал за дългосрочен растеж.

Структурата на българското производство е неефективна по отношение на обема и растежа на добавената стойност. Делът на добавената стойност, произведена в индустрията, селското стопанство и строителството е по-висок от средния за Европейския съюз (ЕС). По подобие на повечето малки отворени икономики, България е силно уязвима към ефектите от събитията на регионалната и международната сцена главно поради причините: силна зависимост на БВП и икономическия растеж на страната от реализираните приходи от износ и привлечените чуждестранни инвестиции; ниска конкурентоспособност на българското производство на международните пазари; липса на защитни механизми за българското производство; висока енергоемкост на производството, и др. Тези характеристики – по правило типични за региона на Централна и Източна Европа (ЦИЕ) – водят до сериозни проблеми особено в условията на финансова криза, когато на практика е невъзможно да се разпределят каквито и да било финансови средства за модернизиране на производството. Това е съпроводено с влошаване на конкурентоспособността на икономиките от ЦИЕ.

Глобалната финансова криза започна да се чувства в българската икономика през второто полугодие на 2008 г. Като държава с паричен съвет, по време на криза у нас се потвърждават

негативите, че режимите на фиксиран валутен курс са по-крехки, отколкото другите парични системи¹. В условията на глобалната финансова криза вътрешното търсене е силно ограничено от статични доходи, растяща безработица, спад на притока на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и ниски нива на кредитиране². От друга страна, слабото вътрешно търсене на дълготрайни и инвестиционни стоки нанася силен удар върху индустриите, обслужващи вътрешния пазар. Ниското потребителско търсене по време на кризата резултира в драстичен спад в редица отрасли на българската икономика – строителство, производство, търговия на едро и на дребно, ремонтни работи на моторни превозни средства, транспорт и складиране, настаняване, хранително-вкусова промишленост и др. Строителството е най-засегнатият сектор в България от глобалната финансова криза както в частта на сградното строителство, така и на пътните инфраструктурни обекти³.

Тези неблагоприятни тенденции водят до спад на реалния БВП на страната. През 2009 г. БВП на България намалява с 5.5%, а общата БДС, създадена в икономиката – с 3.8%. Добавената стойност в производството намалява с 8.1% през 2009 г., допринасяйки с 1.2 процентни пункта до общия спад. Влошените условия за износ, и още повече, ограниченото вътрешно търсене, силно засягат индустрията. Спадът в индустрията през 2009 г. е свързан със спада в сектора на строителството (-7.2%), който използва основно междинни потребителски стоки, както и в търговията на дребно (-6.1%). Ограничената външна търговия е ключовият фактор за спада в сектора на транспорта и съобщенията в България, където добавената стойност намалява със 7% през 2009 г. БДС във финансовия сектор спада до 52.7% през 2009 г, в сравнение с 54.3% през 2008 г. Вследствие на влошените пазарни условия, компаниите в повечето сектори на индустрията ограничават силно своите разходи за суро-

¹ Nenovsky, N. and T. Marinova, "Sovereign Debt during the Crisis: Comparative Analysis between Eastern and Southern European Countries", University of Orleans, Seminars Working Papers 227, 2013.

² BNB, Annual Report 2010, Bulgarian National Bank, Sofia, 2011.

³ Property Magazine International, "Bulgarian construction sector is still lagging behind", 1 February 2012.

вини и материали, и разходи за труд, така че да компенсират съкращаването на своя оперативен излишък в брутния си продукт.

Ефектите от глобалната финансова криза по отношение на износа на добавена стойност от България се характеризират с относително слаби изменения в структурата на външната търговия – промените в отделните сегменти са в порядъка на 2-3 процентни пункта само спрямо нивата от 2007 г. Те са главно във формата на намаляване на частта в износа на суровините и енергоносителите (което е логично в условията на глобална рецесия) за сметка на нарастване дела на стоките от първа необходимост (храни и лекарства).

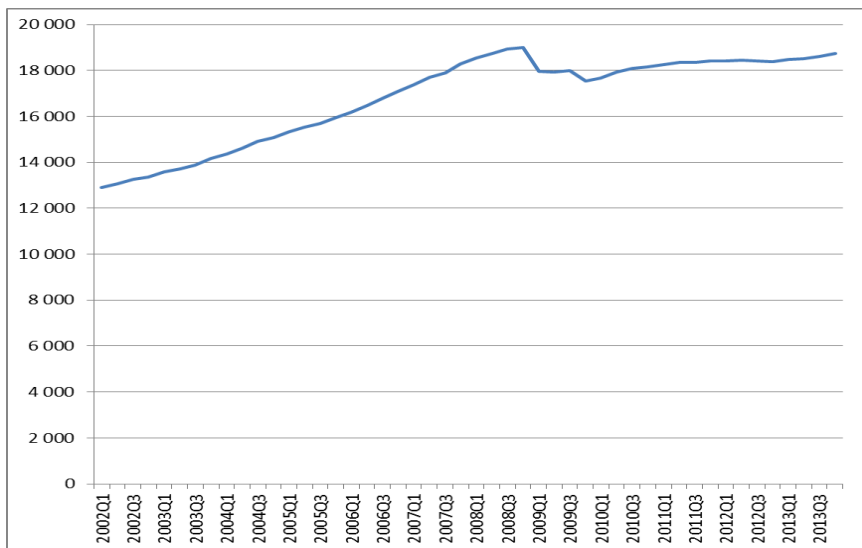
Повече от половината от българския износ е съставен от стоки с ниска добавена стойност (суровини и междинни продукти). Данните показват, че тази структура на износа се характеризира с по-голяма инерция по отношение на неблагоприятните икономически събития и е относително по-устойчива спрямо влиянието на глобалната финансова криза. В дългосрочен период подобна неефективна производствена структура е сериозно препятствие пред повишението на производителността на труда в страната. В действителност, банковото кредитиране претърпява силен спад по време на кризата, но дори и то да се върне на нивата отпреди кризата, то трудно ще спомогне за реструктурирането на производството – както показва слабото оживление в неговата динамика след 2010 г. Ниската добавена стойност на местното производство обуславя негативните тенденции в изменението на доходите и жизнения стандарт на домакинствата. По данни на Европейската комисия през 2008 г.⁴: 41.9% от населението у нас изпитва материални лишения (в сравнение с 8.1% средно за ЕС); около 66% от възрастните хора са в риск от бедност, което е значително по-високо от средното за ЕС; налице са сигнали за влошаване на условията за живот в страната; пазарът на труда е силно ударен от икономическата криза – нормата на безра-

⁴ European Commission, Recommendation for a Council Recommendation of the National Reform Programme 2011 of Bulgaria and delivering a Council opinion on the updated Convergence Programme of Bulgaria, 2011-2014, Brussels, SEC(2011) 818 final, 7.6.2011, p. 5.

ботица нараства от 5.4% през 2008 г. до 10.2% през 2010 г., докато при младите хора (на възраст 15-24 г.) тя достига 23.2% през 2010 г. Кризата засяга най-тежко нискоквалифицирания труд (в т.ч. голяма част от ромското малцинство в страната), което представлява почти 70% от безработните в страната. Делът на дългосрочно безработните (46% през 2010 г.) е по-висок от средния за ЕС (40%), и съществува риск това да се превърне в структурна безработица.

2. Емпирично изследване на БВП на България преди и след глобалната финансова криза

Проведеното емпирично изследване на динамиката на БВП на страната има за цел да разкрие влиянието на глобалната финансова криза върху генерирания икономически растеж у нас. БВП е най-често използваният измерител на мащаба на икономиката, а производните от него показатели като БВП на глава от населението – например в евро или коригиран за разликите в равнищата на цените – намират широко приложение за сравняване на жизненото равнище или за наблюдение на конвергенцията в ЕС. Създаденият БВП в българската икономика е анализиран от гл.т. на производствения подход, като за целта са разгледани и икономическите сектори съгласно Националната класификация на икономическите дейности в България (КИД-2008).



Фиг. 1. Динамика на БВП на България
(тримесечни, сезонно изгладени данни, 2010 г. – базова година)

На Фиг. 1 е представена динамиката на съвкупния БВП, създаден в българската икономика за периода 2002-2013 г. Изследването се базира на данните, публикувани от Националния статистически институт (НСИ). Данните са тримесечни, сезонно изгладени, като за базова година е приета 2010 г.

За целите на емпиричното изследване са разграничени два период, както следва:

- Първи период – преди глобалната финансова криза (2002 – 2008 г.);
- Втори период – след глобалната финансова криза (2009 – 2013 г.).

На тази основа, два иконометрични модела са конструирани за двата анализирани периода. Методологията, която се прилага, е т.нар. Chow тест, чрез който се тества наличието структурен разрыв (пречупване) в динамиката на БВП на страната. Проведеният Chow тест потвърждава тенденцията, установена от графичното изследване, че БВП на България се изменя по един начин до края на 2008 г. и по друг начин след 2009 г. Направеният Chow тест показва, че чет-

въртото тримесечие на 2008 г. може да се приеме като точка на пречупване на възходящия тренд на БВП на страната. Следователно, от този момент у нас започва да се чувства влиянието на глобалната финансова криза върху БВП и икономическия растеж на България.

Логично, следващата стъпка на анализа е да се изследват двете тенденции в развитието на БВП преди и след избухването на глобалната финансова криза, и да се проследи каква е разликата между двата периода. Като основен индикатор в този анализ се използва средният експоненциален растеж на съвкупния БВП, създаден в българската икономика. Средният експоненциален растеж може да се определи чрез използването на следния иконометричен модел:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \varepsilon_t \quad (1)$$

където: Y_t е изследваният съвкупен БВП на страната, t е фиктивна променлива, изразяваща времето, а β_1 е търсеният среден експоненциален растеж на БВП.

Получените резултати от двата конструирани иконометрини модела за изменението на БВП на страната преди и след избухването на глобалната финансова криза са следните:

- През първия изследван период – преди глобалната финансова криза (2002-2008 г.) създаденият БВП в българската икономика нараства средногодишно с 239,37 млн. лв. Това са годините на устойчив икономически растеж, подкрепен от значителен приток на ПЧИ, ръст на брутните международни валутни резерви, засилено вътрешно търсене и потребление, засилена външна търговия и висока кредитна активност. През този период е отчетен висок икономически растеж на страната – традиционно около 6% годишно (5.5% през 2003 г., 6.7% през 2004 г., 6.4% през 2005 г., 6.5% през 2006 г., 6.4% през 2007 г. и 6.2% през 2008 г.).

- През втория анализиран период – след избухването на глобалната финансова криза (2009-2013 г.) динамиката на БВП на България се характеризира със съвсем слаб средногодишен ръст в размер на 47,34 млн.лв. През този период осезаемо се чувстват негативните ефекти от кризата върху българската икономика, като дори през 2009 г. е отчетен икономически спад от 5.5%. Тези тенденции напълно хармонизират на случващото се в ЕС, където в резултат на

световната финансова и икономическа криза през 2008 г. ръстът на БВП се забавя чувствително, а през 2009 г. БВП отбелязва съществено свиване. През 2010 г. равнището на БВП в ЕС-28 се възстановява и тази тенденция продължава (макар и с прогресивно по-бавни темпове) през 2011 г., 2012 г. и 2013 г., като БВП нараства на 13 075 млрд. евро – най-високата му стойност на база текущи цени.⁵ От общото равнище на БВП на ЕС-28 през 2013 г. 73,4 % се падат на Еврозоната (ЕЗ-18), докато делът на петте най-големи икономики сред държавите-членки на ЕС (Германия, Франция, Обединеното кралство, Италия и Испания), е 71,0 %.⁶ В България от 2010 г. досега се отчита слабо икономическо възстановяване и растеж (реалният БВП нараства с 0.4% през 2010 г., 1.8% през 2011 г., 0.6% през 2012 г. и 0.9% през 2013 г.).

■ Проведеното емпирично изследване показва, че средногодишното абсолютно увеличение на БВП на страната за целия анализиран период 2002-2013 г. е 124,88 млн.лв.

Заклучение

Проблемът с изтичането на добавена стойност от българската икономика е в основата на редица други проблеми (като ниските доходи на домакинствата и ниското покритие на социалните разходи), които политики-мейкърите у нас понастоящем се опитват да разрешат с мерките на икономическата политика, макар и без голям успех. Производствената структура в България е неефективна от гл.т. на обема и ръста на добавената стойност. Българската икономика е силно уязвима от регионалните и международните фактори поради силната ѝ зависимост от приходите от износ и притока на чуждестранни инвестиции, слабата конкурентоспособност на външните пазари, липсата на защитни механизми и високата степен на енергийна интензивност на производството. Влиянието на глобалната финансова криза върху износа на добавена стойност от България се свързва най-вече с относително слаби промени в структурата на външната търговия и със съкращаване на частта на суровините и

⁵ Eurostat, Statistics Explained, 2015.

⁶ Пак там.

енергоносителите за сметка на нарасналия дял на стоките от първа необходимост. Проведеният иконометричен анализ на създадения БВП в българската икономика през двата изследвани периода – преди и след избухването на глобалната финансова криза, показва че четвъртото тримесечие на 2008 г. може да се счита за точка на пречупване на възходящия тренд на БВП на страната. За разлика от предкризисния период (2002-2008 г.), когато динамиката на БВП на България е изключително благоприятна и е налице траен икономически растеж у нас, то в следкризисния период (2009-2013 г.) се отчита силен икономически спад – конкретно през 2009 г. и впоследствие съвсем слабо икономическо възстановяване. В следкризисния период БВП на страната средногодишно нараства с едва 47,34 млн.лв. в сравнение с 239,37 млн. лв. в периода преди световната финансова криза. Общото средногодишно абсолютно увеличение на БВП на страната за целия анализиран период 2002-2013 г. е 124,88 млн.лв.

Използвана литература

1. BNB, Annual Report 2010, Bulgarian National Bank, Sofia, 2011.
2. Eurostat, Statistics Explained, 2015.
3. Ganev, G., and M. Wyzan, “Bulgaria: Macroeconomic and Political-Economic Implications of Stabilization under a Currency Board Arrangement”, Institute for Market Economy, Sofia, March 2014.
4. Nenovsky, N., and T. Marinova, “Sovereign Debt during the Crisis: Comparative Analysis between Eastern and Southern European Countries”, University of Orleans, Seminars Working Papers 227, 2013.
5. Property Magazine International, “Bulgarian construction sector is still lagging behind”, 1 February 2012.

INNOVATIVE NANOSTRUCTURED COMPOSITE COATINGS

Associate Professor, Phd Temenuga Stoikova

University of Economics, Varna, Bulgaria

Assistant Anna Petrova

Chief Assistant Eng. Tinka Grozdanova

Space Research and Technologies Institute-BAS, Sofia, Bulgaria

1. Introduction

The past two decades were characterized by a huge development of nanotechnologies as a way to synthesize and modify nanomaterials. Dynamic methods for synthesis of nanoparticles represent one of the most interesting changes of energy. Nanodiamonds (ND) are of special interest for the development of various technologies. They are used to create high-quality materials with nanocrystal structure and particle size up to 100 nm. The nanostructured composite coatings are usable in the production of new generation of multifunctional products based on innovative materials, which safeguard the quality in application and use.

The gear industry has to implement major changes in gear design, mechanical transmission systems and fabrication techniques. The production of new gears, using new materials steel-coated with innovative surface treatments, based on nanodiamonds, has been analysed.

This survey relates to samples with ND synthesized by the methods [1], [2], [3]. A detailed study of the characteristics and the properties was performed in [4].

Financial support by „X-GEAR” project EC Framework 6 - Development of Gear Drive-Trains Based on New Materials and Novel Gear Systems, Contract Number 030433 is gratefully acknowledged. The participants are 22 structures from 8 countries: Italy (6), Netherlands (1), Belgium (3), Portugal (2), Bulgaria (4), Poland (4), England (1), Finland (1).

2. Methods and experimental details

2.1. Method “EFTTOM-NICKEL”

The electro-less nickel layering is a preferred method for composite coating due to the increasing awareness for environmental and personal health issues. The theoretical basis of the method is the electroless metallization. nickel-plating process was accomplished by the methods of chemical metallization with auto-catalyzing process. This technology of chemical nickel-plating ensures production of dense coatings without pores.

Preliminary experiments were made by applying three variants of coatings - Ni, (Ni+ND), (Ni+ND+B) on steel 17CrNiMo6 (Figure 1).

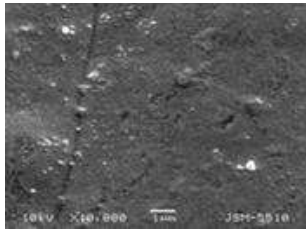
All kinds of coatings have been thermo-processed (TP) 6h at 290°C to improve the adhesion of the coating [5].



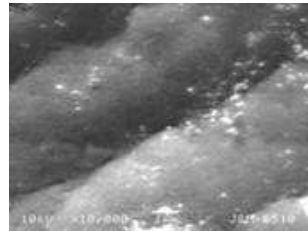
Figure 1. Samples of steel with covering used for preliminary experiments

2.1.1. Microstructure analyses

The composite diamond coating covers all surfaces of the work piece with essentially perfect uniformity because of the electroless chemical method of deposition. Filling of the microcracks of the matrix of the samples, on which the coating is deposited, is observed. Thus this type of coating plays the role of finishing surfaces process treatment too. The roughness is about 1-2 μm (Figure 2).



a)

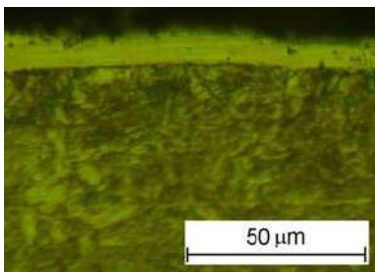


b)

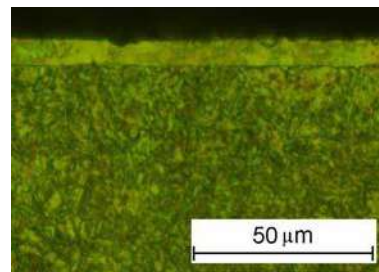
Figure 2. Topography of Ni + ND coating: a) before thermo processing; b) after thermo processing

The rate of roughness depends on the surface roughness of the samples (from the rate of polishing).

The coating thickness is 6-8 μm with essentially perfect uniformity (Figure 3, the light tape).



a)



b)

Figure 3. Microstructure of sample Ni+ND: a) without thermo processing; b) with thermo processing

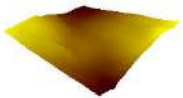
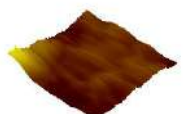
2.1.2. „NanoScan” analysis

The surface and the roughness area of the sample were examined with a „NanoScan” measuring system. It is a unique device for surface properties examinations of materials, coatings and thin films. The system has been developed on the principles of Scanning Probe Microscopy. [6]

The results, presented in Table 1, corroborate the conclusion that this type of coating plays the role of finishing as well [7].

Table 1

Results of „NanoScan” analysis

Sample	Steel	Type of coating with TP	Rms, [nm]	Max h, [nm]	P, %	3D image
1	Not hardened	Ni+ND	137,98	671,60	1,55	 6.64 um x 6.64 um x 671.66 nm
2	Hardened	Ni+ND	44,95	366,63	2	 6.64 um x 6.64 um x 361.65 nm

2.2. Electro-Spark Method

The electro-spark coating method has the following advantages:

- Possibility of layering of coatings with thickness up to 30 μm , i.e. this method could be used for finishing treatment as well;
- Extremely high level of adhesion (adhesion coefficient ~ 1), because of the diffusion of the composite materials into the pads;
- Possibility of recovering details after their exploitation period has expired, i.e. material, labour and energy are saved.

A self-maintaining high temperature synthetic process was used for manufacturing the two types of electrodes (Figure 4) with addition of silver coated nanodiamonds:

Electrode № 1 is composed of $\text{TiC} + \text{Cr}_3\text{C}_2 + \text{Ni} + 5\% \text{ND}$.

Electrode № 2 is composed of $\text{TiC} + \text{TaC} + \text{Ni} + 5\% \text{ND}$.

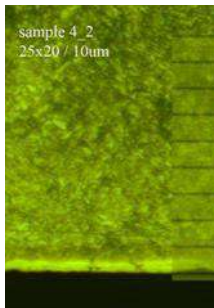


Figure 4. Shape of the electrodes, 3x3x80 mm

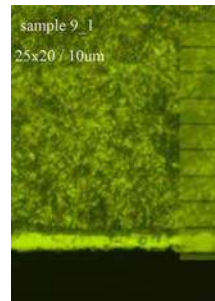
The samples used for the preliminary experiments were made of thermo processed steel 42CrMo4. They are shown in Figure 5.



Figure 5. Samples for preliminary experiment with electro-spark coating, 20 x 20 x 10 mm



a) First stage of plating



b) Second stage of plating

Figure 6. „Electro-Spark” method coatings

Figure 6 shows pictures of the samples coated after the first (Figure 6a) and the second (Figure 6b) passages of the electrode. The coating is the light tape. The hardness of the coatings achieved is $HK_{0,05} = 1345 \div 2000$, and the thickness of the coatings is $5 \div 6 \mu m$ after the second

passage of the electrode and $12\div 14\text{ }\mu\text{m}$ after the third passage of the electrode. An alloying area is observed at the surface-padding border. The last area has a different structure from the one of the padding and of the coating.

The process was carried out using the „ELFA”-541 machine manufactured in Bulgaria and situated at SRTI-BAS. The control of the technological process is automated.

3. Conclusions

1. The conclusions made as a result of the research analysis of the samples coated with nanostructured composite material by chemical method “EFTTOM-NICKEL” with addition of ND, are as follows [8]:

- The micro-hardness of the coatings is up to $\text{HV} = 4000$, i.e. the last are with high wear-resistance and with good adhesion;
- The coating thickness is $6\div 8\text{ }\mu\text{m}$, i.e. the method impersonates finishing treatment of surfaces processed;
- The above mentioned is confirmed by the filling of the micropores observed and from the uniformity; roughness R_a is less then $0.01\text{ }\mu\text{m}$;
- Furthermore the absence of pores in the coating layer assures a good corrosion resistance;
- The method could be used for gears recovery after their exploitation period has expired, i.e. work, manufacture cost, energy and materials are saved;
- The method offers the opportunity of obtaining a consistent coating on complicated forms, as gears are. In order to verify this, three pairs of gears were coated and sent to Design Unit (DU, England) to be tested;
- The method gives an opportunity for mechanization, automation of the working process, i.e. it is applicable in automotive industry;
- The method is with low coating cost price – 2 Euro per dm^2 . This is an advantage for the mass industry;
- The method is energy-saving and environment-protecting.

2. The research of the Electro-Spark coating method leads to the following conclusions [9]:

- The analysis of the results shows a high reliability of the Electro-

Spark coating process;

- The high adhesion (~ 1) resulting from the process of diffusion of the material into the padding is a guarantee for the friction couple work;
- The method is economical, because of the low cost of the coating process and because of being a finished process as well;
- The method is applicable for recovery of gears after their exploitation period has expired, which leads to additional increase of the economic indicators.

In some applications it is permissible to use chemically untreated detonation nanodiamonds – initial suspension, which is almost two times cheaper. It is necessary to make preliminary studies of powder to determine the size, the particle shape and the surface conditions.

The objective of „X-Gear” Work-packages is to select the materials for high performance gears suitable for automotive and wind turbine sector. Figures 7, 8, 9, 10 show preliminary multifunctional products.



Figure 7. Gear



Figure 8. Gear



Figure 9. Drilling and cutting tools



Figure 10. Cutting disc

References:

- [1]. Stavrev, S., BG patent №49267 of 09.16.1991 “Method for preparing ultra-disperse diamond powder”.
- [2]. Stavrev, S., BG patent №110320 of 02.02.2009 “Method for the synthesis of de-aggregated detonative nanodiamonds” PCT/RU 2009/000588.
- [3]. European Patent № EP 09844707.1.
- [4]. Петрова, Анна П., Ставри Я. Ставрев, Здравка К. Карагьозова, Состояние синтеза в Болгарии, перспективные технологии и их применение, Новейшие разработки российских и болгарских организаций в области нанотехнологии и наноматериалов, Федеральное агентство по науке и инновациям, ISBN 9785-87623-280-9, Москва, pp. 17-23, 2009.
- [5]. Karaguiozova, Z., T. Babul, A. Ciski, S. Stavrev, Increase the operating lifetime of gears for the automotive and wind industry trough deposition of nickel-nanodiamond coatings, X International Symposium on Explosive Production of New Materials: Science, Technology, Business, and Innovations (X EPNM), Bechichi, Montenegro, 5-12.06.2010, ISBN 978-5-94588-073-3, (2010), p.32.
- [6]. <http://nanoscan.info>.
- [7]. Karaguiozova, Zdravka, Anna Petrova, Silvia Vasseva, Stavri Stavrev, Project X-gear – Development of Gear-Drive Trains Based on New Materials and Novel Gear Systems, EC Framework 6 Collective Research Project, “Nanoscience & Nanotechnology”, Issue 9, Printed by “BPS” Ltd., Sofia, Bulgaria, ISSN: 1313 – 8995. pp. 252-254, 2009.
- [8]. Карагьозова, З., Микро- и наноструктурни композитни никелови покрития, отложени по безтоков метод, Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен “Доктор”, София, 2014.
- [9]. Ставрев, С., З. Карагьозова, Г. Бахаров, С. Савов, Покрития от наноструктурирани материали, Международна конференция „Авангардни материали и обработки”, 25-27 Юни 2009 г., Кранево, България, Сб. доклади, 353-359.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНСКИ ИНОВАЦИИ И БАРИЕРИ ЗА ВНЕДРЯВАНЕТО ИМ

Гл. ас. д-р Радка Иванова
Икономически университет – Варна

Въведение

Осъществяването на иновационна дейност е едно от най-съществените условия за успешното развитие и повишаване конкурентоспособността на всяка една организация. Необходимостта от иновации произтича от непрекъснатите промени на външната среда, несъвършенството на изработваните продукти и оказваните услуги, използваните методи, техники, средства, технологии, протичащите процеси, начина на организиране на цялостната дейност в една организация.

Иновации и организационно-управленски иновации

Иновацията е понятие, което свързваме с новото, различното, непознатото, много често наричана нововъведение. Можем да приемем разбирането, че под иновация най-общо се има предвид приложението на нов или значително подобрен продукт (изделие или услуга), процес, нов маркетингов или организационен метод в бизнес практиката, в организацията или техните взаимоотношения с външната среда.¹ Освен това съществува разбирането, че иновацията може да се разглежда като дейност (т.е. резултат от целенасочена човешка дейност с интегриращ характер), като процес (комплекс от частични, логически свързани процеси и дейности) и като резултат (с материален и нематериален характер).² Източници на иновациите са всички области на живота и дейността на хората; те могат да бъдат резултат както на приложната наука, така и на нова комбинация

¹ OECD (2005) Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Oslo Manual, Third Edition. OECD/European Communities, p. 46

² Керчев, Кр. Основи на иновационната политика. Унив. изд. “Стопанство”, София, 2011, с. 46; Пантелеева, Искра. Управление на иновациите в индустриалното предприятие. Акад. изд. “Ценов”, Свищов, 2013, с. 32

на познати елементи и процеси.

Можем да посочим, че съществува голямо разнообразие относно видовете иновации в зависимост от използвания критерий за класифициране. В специализираната литература съществуват различни виждания в тази връзка, основните сред които, в обобщен вариант, без да претендираме за изчерпателност, сме представили в таблица 1.

Таблица 1

Класификация на фирмените иновации*

Признак	Видове (групи) иновации
1. Според обекта, в който се реализира новостта	Продуктови
	Процесни
	Пазарни (маркетингови)
	Организационно-управленски
2. Според степента на новост и лага между инвенцията и практическото ѝ приложение	Основни (радикални)
	Подобрени
	Псевдоиновации
3. Според степента на новост за фирмата, пазара и потребителите	Нови продукти в световен мащаб
	Нова продуктова линия на фирмата
	Нови продукти, с които се допълва съществуващата продуктова линия (стоков микс) на фирмата
	Усъвършенствани продукти
	Препозиционирани продукти
	Продукти с по-ниски цени
4. Според степента, в която иновациите променят потребителското поведение	Последователни иновации, непроменящи потребителските навици
	Иновации, променящи начина на задоволяване на потребностите
	Иновации, които налагат нови потребителски навици
5. Според причината за създаване и внедряване на иновацията	“Тласкани”
	“Теглени”
6. Според степента на принуда за извършване на иновациите	Принудителни
	Изборни

7. Според базата	Базиран на опит и интуиция
	Базиран на знание
8. Според мащаба на въздействие	Малки
	Локални
	Авангардни
9. Организацията като система	Иновации на входа
	Иновации, свързани със структурата на организацията
	Иновации на изхода

** Таблицата е разработена по Агов, А. и колектив. Иновациите: европейски, национални и регионални политики. Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, София, 2008, с. 381; Варамезов, Л. Иновационен мениджмънт. Акад. изд. “Ценов”, Свищов, 2013, с. 22; Георгиев, И., Цв. Цветков, Д. Благоев. Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции. Изд. комплекс – УНСС, София, 2013, с.116*

Всеки един от така представените видове иновации има своето място и значение, но най-често срещаната класификация е според първия признак – обекта, в който се реализира новостта. В настоящия материал ние спираме вниманието си на организационно-управленските иновации. Най-общо те се свързват с управленската структура на организацията и нейното усъвършенстване, приложение на нови методи в бизнес практиката, работната среда или взаимодействието с околната среда, въвеждане на нов подход за вземане на управленски решения в организацията, внедряване на нови системи за стимулиране участието на персонала от всички нива в процеса на създаване и подобряване качеството на продуктите, услугите, процесите, въвеждането на системи за управление на знанието във фирмите, системи за управление на качеството, използване на бенчмаркинг, реинженеринг и др.

Спецификата на организационно-управленските иновации позволява те да оказват комплексно въздействие върху цялостната дейност и състоянието на организацията. Своевременната промяна на структурата на управление дава възможност да се повиши степента на адаптивност на съответната фирма към промените и въздействието на външната среда, както и да се създадат условия за по-добро разпределение на правомощия и задължения между служители, ра-

ботници, мениджъри с цел разрешаване на вътрешнофирмени конфликти и предотвратяване на повторното им проявяване. Тези иновации са насочени към намаляване на административните разходи в организациите, цялостно подобряване на работната среда, създаване на предпоставки за реализиране на по-ниски разходи за доставка и пр.

От друга страна, внедряването на нов продукт, процес, технология, също може да изисква промяна в организационната структура – създаване на допълнително звено с временен или постоянен характер, което да подпомага този процес на внедряване; допълнителни изисквания към квалификацията на персонала; промени във взаимовръзките, правата и отговорностите, нови задължения и правомощия; промени в информационната инфраструктура на фирмата, промени във взаимоотношенията индивид-организация.

Също така следва да посочим, че през последните години все по-важно значение придобиват социалните и екологичните иновации, които са разглеждат като разновидност на организационно-управленските. Причината за това можем да търсим в стремежа на организациите към опазване на околната среда, здравето и живота на хората, предвид социалната ангажираност на голяма част от фирмите и особено на голяма част от най-известните международни компании.

Бариири пред иновациите

Реализирането на всяко нова идея, независимо от характера ѝ, много често се сблъсква с първоначалното нежелание, недоверие, дори отказ да бъде приета, основната причина за което можем да търсим в неминуемата необходимост от промяна в досегашния начин на работа. Казано по друг начин, предпоставка за това е необходимостта от преодоляване на различни препятствия, в това число непознати към момента и страха от неизвестното и неговите последици. В тази връзка изследователите обръщат специално внимание на въпроса за бариерите, пред които са изправени различните иновации. Съществуват различни становища относно тяхната класификация, според едно от които бариерите следва да се класифицират

като (1) недостатъчно финансови ресурси за нововъведения; (2) недостатъчен потенциал на предприятията за иновации, който е тясно свързан с недостиг на персонал с конкретен опит и (3) липса на потребност от иновации, което показва липсата на иновационна нагласа у хората и организациите съответно³. Други изследователи от своя страна разглеждат бариерите пред иновациите като вътрешни и външни⁴, при което вътрешните бариери, наричани още фирмени, се разделят на информационни, кадрови, организационни, психологически и финансови. Външните бариери са: потребителски бариери и бариери, произтичащи от законодателството и нормативната уредба на страната.

От гледна точка на организационно-управленските иновации от изключително значение е влиянието на вътрешните бариери. Липсата на достатъчно информация в количествен и качествен аспект води до дезинформираност в организацията, което води до нейното изоставане в иновационно отношение. За да се генерират повече нови идеи, позволяващи избор на най-подходящата за организацията в съответния момент от време, е необходимо непрекъснато анализиране на случващото се вътре в самата организация, както и проучване мненията на потребителите, работата на конкурентите, развитието на технологиите и информационните средства. Осигуряването на оптимална в количествено и качествено отношение информационна база е предпоставка за вземането на своевременни и адекватни на промените решения от страна на ръководството. И обратното – незаинтересоваността му към случващото се в организацията и на пазара, пренебрегването на конфликтите между персонала, дистанцирането от различни проблеми, недостъпността на ръководството за нисшите служители, по-скоро води до задълбочаване на проблемите и последваща невъзможност за справяне с тях.

Промяната в организационно-управленската структура, въвеж-

³ Никова, Д. Иновации и иновационна дейност. Някои личностни измерения. Унив. изд. "Стопанство", София, 2007, с. 11

⁴ Вуцова, А. и колектив. Иновациите: политика и практика. Фондация "Приложни изследвания и комуникации", София, 2004, с. 432; Пантелеева, И. Управление на иновациите в индустриалното предприятие. Акад. изд. "Ценов", Свищов, 2013, с. 63

дането на нови системи за управление и работа от своя страна изискват и наличие на определени финансови средства, които да бъдат инвестирани. По-малките организации трудно биха могли сами да инвестират, затова би следвало да търсят външни източници за финансиране. Понякога, обаче, цената на привлечения капитал се оказва непосилна за тези организации, още повече, че възвръщаемостта на вложените средства може да се забави във времето и това прави на практика невъзможно финансовото обезпечаване на тези иновации.

В същото време новите технологии и методи на работа изискват специалисти, с каквито организациите не винаги разполагат. Това поражда необходимостта да бъдат осигурени такива, което може да стане чрез повишаване квалификацията на персонала или наемане на нови хора. И двата случая са съпроводени с допълнителни инвестиции от една страна, а от друга – справяне с евентуалното нежелание на настоящия персонал да променя досегашния си начин на работа, да участва в организирани обучения и повишава квалификацията си. Основната причина за това произтича от факта, че кадровите и психологическите бариери са тясно свързани. От изключителна важност, обаче, е в организацията да има достатъчно хора с висок творчески потенциал, които на практика да генерират нови идеи за нейното развитие. Ето защо от важно значение е ръководството на организацията да съумее да намери онзи подход към своите подчинени, който да му позволи безпрепятствено да ги убеждава в необходимостта от промени и личната ангажираност на всеки в тях с цел просперитет, в това число и в личен план за персонала.

Като имаме предвид посоченото до тук, можем да направим извода, че силата и въздействието на бариерите върху организационно-управленските иновации зависи от няколко основни фактора, а именно:

- ръководителите и техните способности да наблюдават и анализират; да акцентират върху най-важното; да откриват възможности за нови и различни дейности, процеси, технологии, продукти; да убеждават останалите в ползите от предстоящите промени в органи-

зационен план;

- персоналът, неговата творческа активност, склонността му към избора на новото и неизвестното, готовността му да се учи и усъвършенства;

- необходимите ресурси за въвеждане на нова управленска структура, нова технология и начин на работа, разработване на нов продукт.

Заключение

Можем да приемем разбирането на ЕК, че иновациите се основават на способността на предприятието да разпознава пазарните възможности, на вътрешната му способност да отговаря с иновации и на неговите познания в тази област.⁵ Подходящата организационно-управленска структура, системите за управление на знанията и качеството, актуалните информационни технологии, техники, методи и подходи на работа и управление осигуряват значителни преимущества за организациите и обезпечават тяхната конкурентоспособност. Навременното преодоляване на бариерите в хода на внедряването на организационно-управленски иновации е една от основните предпоставки за по-нататъшното развитие и просперитет на всяка организация.

Използвана литература

1. Агов, А. и колектив. Иновациите: европейски, национални и регионални политики. Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, София, 2008
2. Варамезов, Л. Иновационен мениджмънт. Акад. изд. “Ценов”, Свищов, 2013
3. Вуцова, А. и колектив. Иновациите: политика и практика. Фондация “Приложни изследвания и комуникации”, София, 2004
4. Георгиев, И., Цв. Цветков, Д. Благоев. Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции. Изд. комплекс – УНСС, София, 2013
5. Иновационна политика: осъвременяване подхода на ЕК в контекста на

⁵ Иновационна политика: осъвременяване подхода на ЕК в контекста на Лисабонската стратегия. Комюнике на на ЕК до Европейския съвет, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета за регионите.

- Лисабонската стратегия. Комюнике на на ЕК до Европейския съвет, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета за регионите
6. Керчев, Кр. Основи на иновационната политика. Унив. изд. “Стопанство”, София, 2011
 7. Никова, Д. Иновации и иновационна дейност. Някои личностни измерения. Унив. изд. “Стопанство”, София, 2007
 8. Пантелеева, И. Управление на иновациите в индустриалното предприятие. Акад. изд. “Ценов”, Свищов, 2013
 9. OECD (2005) Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Oslo Manual, Third Edition. OECD/European Communities

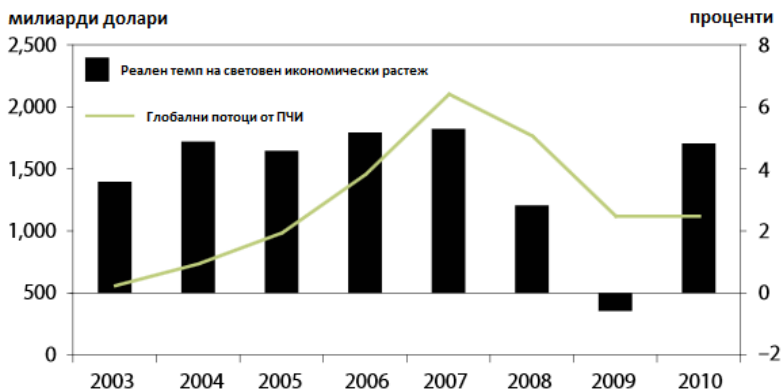
ГЛОБАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

Ас. Аника Петканова

Университет за национално и световно стопанство – София

През последното десетилетие се наблюдава значителна динамика на потоците от преки чуждестранни инвестиции в глобален план. Тя е обусловена от промените, които настъпват в международната икономическа конюнктура преди и след възникването на глобалната икономическа криза. Според световния доклад за инвестициите от 2013 г. потоците от ПЧИ достигат рекордно високата стойност през 2007 г., около 2 трилиона долара след което започват постепенно да намаляват след световната криза. Динамиката между световните нива на ПЧИ и колебанията в световния реален темп на икономически растеж за периода от 2003 г. до 2010 г. е илюстрирана на фигура 1.

Динамика на глобалните преки чуждестранни инвестиции и реалния световен темп на икономически растеж за периода 2003 г. - 2010 г.



Sources: United Nations Conference on Trade and Development; International Monetary Fund.

Фигура 1

След 2007 г. наред със срива в стойността на недвижимите имоти, на фондовите пазари, в доверието на потребителите и при достъпът до кредити, започва и спад в глобалните потоци от ПЧИ. Причините за посочената негативна тенденция са няколко. На първо място, глобалната финансова криза довежда до ликвидни ограничения за транснационалните компании в световен мащаб като същевременно достъпът до кредитни услуги се стеснява успоредно с финансовите средства в балансите на банките. В този смисъл, въпреки желанието и способността на фирмите да инвестират, капацитетът им отслабва значително като в същото време степента на риск нараства значително.

На второ място, традиционно силната положителна зависимост между икономически растеж и ПЧИ означава, че глобалното забавяне на икономическия растеж, както в развитите, така и в развиващите се страни, продължава да снижава инициативата на мултинационалните корпорации да инвестират в чужбина поради намалената възвращаемост. Друг фактор за спадът в световните ПЧИ е най-вероятно насърчаването на по-предпазлива нагласа у мениджърите, което води до изтласкването на по-рисковите проекти, каквито са инфраструктурните и постепенното преминаване към по-сигурни, като например държавните облигации.

Според световния доклад за инвестициите от 2013 г. „Глобалните преки чуждестранни инвестиции силно се редуцират през 2012 г. поради макроикономическата нестабилност и политическа несигурност.“¹ Те достигат 1,35 трилиона, тоест с 18 процента по-ниска стойност в сравнение с тази през 2011 г, което представлява рязък спад и в сравнение с предходни години. В тази връзка, развиващите се страни абсорбират почти една трета от световните ПЧИ и според съвременните прогнози тази тенденция ще продължи и в бъдеще. Отливът на ПЧИ от развитите държави е значителен, Цялостният спад в стойностно изражение е 23 процента. „Несигурността в световната икономическа конюнктура принуждава транснационалните

¹ World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development, UNCTAD, p.30, 2013

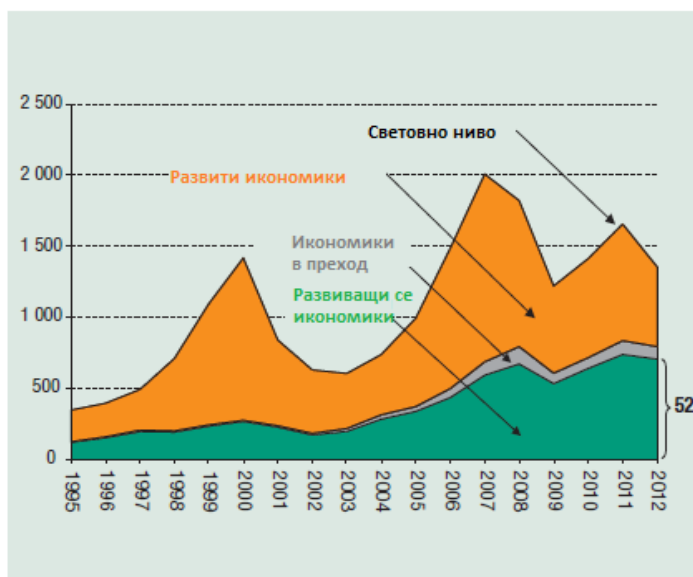
корпорации да приемат подхода „ще почакаме и ще видим“.² Това означава, че развитите страни и техните мултинационални корпорации предпочитат да подхождат предпазливо към задгранични инвестиции. Тази тенденция е особено забележима в Европейския съюз, който самостоятелно допринася с 2/3 от общото намаление на глобалните ПЧИ през последните години.

През 2012 г. Япония от своя страна запазва позициите си както за вноса, така и за износа на преки чуждестранни инвестиции. За същата година ПЧИ намаляват със 7% в Азия като нивата им остават сравнително високи. Най-впечатляваща е тенденцията в Африка, където инвестициите нарастват с 5% и са разположени предимно в добивната промишленост като същевременно постепенно се разширяват и в сектора на услугите и стоките с производствено предназначение.

По данни на последния световен доклад за инвестициите, глобалната динамика на преките чуждестранни инвестиции за периода 1995 г. – 2012 г. е представена на Фигура 2. През 2012 г. според доклада, най-крупните световни инвеститори са: на първо място САЩ, последвани от Япония, Китай, Англия, Германия, Канада, Русия и др.

² World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development, UNCTAD, p.9, 2013

**Притоци от преки чуждестранни инвестиции в
различни групи страни за периода 1995 г. - 2012 г.
(млрд. долара)**



Source: UNCTAD FDI-TNC-GVC Information System, FDI database (www.unctad.org/fdistatistics).

Фигура 2

Понастоящем, в годините след началото на световната икономическа криза, националните инвестиционни политики все повече се ориентират към нови стратегии за развитие. Повечето правителства желаят и се стремят да привлекат нови чуждестранни инвестиции като средства за изграждане на нов капацитет и устойчиво развитие. Същевременно много от държавите засилват своята дейност по отношение на регулаторната среда в стратегически сектори и реформират своите бизнес законодателства. В условията на и след глобална икономическа криза „се затягат процедурите по наблюдение, контрол и по-тясно проучване на дейността на транснацио-

налните корпорации“.³ Тъй като съществува наличие на продължителен риск, някои от мерките на правителствата се предприемат с протекционистична цел. Според Глобалния инвестиционен доклад, през 2012 г. над петдесет държави и икономики по света предприемат осемдесет и шест политически мерки, ограничаващи притока на ПЧИ. По-голямата част от тези мерки са свързани с инвестиционна либерализация, в т.ч. приватизационни политики. Правителствата стават изключително селективни по отношение на т.нар. сливания и придобивания. Наблюдава се нова вълна на политика на протекционизъм в приемащите страни, а именно т.нар. „инвестиционен протекционизъм (investment protectionism)“.

Доходите от преките чуждестранни инвестиции се отразяват в текущата сметка на платежния баланс заедно с доходите от портфейлните и други инвестиции. Плащанията на доход от ПЧИ влошават баланса по текущите операции чрез репатрирането на печалбите, което води до възникването на дефицит по текущата сметка. Реинвестирането на печалбите, като компонент на ПЧИ се определя като основен източник за инвестиране. Съвременните глобални тенденции в репатрирането и реинвестирането на печалбите са илюстрирани на фигура 3 и фигура 4.

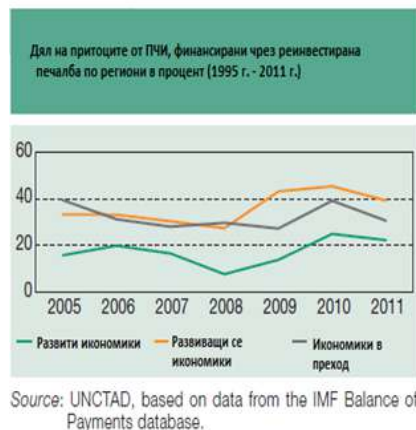
В глобален план, за периода между 2005 г. и 2011 г. делът на реинвестираните печалби като част от преките чуждестранни инвестиции е най-нисък през 2008 г. (14%), а най-висок през 2010 г. (32%). Частта на репатрираните печалби в текущата сметка за същия период е с по-ниска стойност в развитите, отколкото в развиващите се и страните в преход. Като цяло причината за повишаването на нивото на репатрираните печалби е обусловен от нарасналата несигурност на глобалните инвеститори, а също така и от редуцираните норми на възвръщаемост по време на икономическата криза.

Според настоящия глобален инвестиционен доклад от 2014 г.⁴ в динамиката на световните инвестиции се наблюдават няколко по-

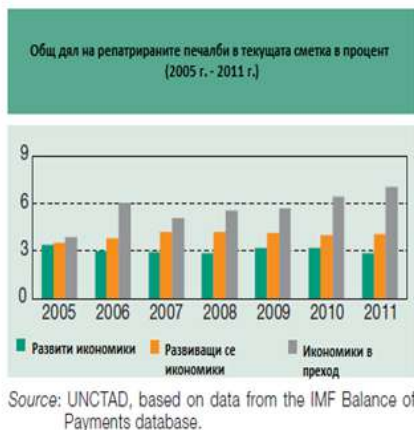
³ World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development, UNCTAD, p.10, 2013

⁴ World Investment Report 2014: Investing in the SDGs – an Action Plan, UNCTAD, New York and Geneva, 2014

основни момента. На първо място, през 2014 г. тяхната стойност възлиза на 1,6 трилиона долара, очаква се за 2015 г. стойността им да се повиши постепенно до 1,7 трилиона долара и съответно прозгнозните данни за 2016 г. предвещават тенденцията на плавно нарастване да се запази и те да достигнат 1,8 трилиона долара.



Фигура 3



Фигура 4

На следващо място се поставя въпроса за нагласите и очакванията на световните инвеститори и инвестиращи предприятия. На лице е т.нар. „предпазлив оптимизъм (Cautious optimism)“. Като цяло се очаква по-високо ниво на инвестициите в развитите страни, но мултинационалните компании проявяват резервираност поради несигурността и нестабилността в по-слабо развитите страни, в които възстановяването на макроикономическия климат е значително по-бавен процес.

През 2014 г. продължава да се наблюдава нарастване на дела на регулираните и ограничителни инвестиционни политики, типични за развилия се през последните години „нов протекционизъм“.

Последно място сред основните моменти в Световния инвестиционен доклад от 2014 г. заемат инвестиционните стимули. Посочва се, че те са предимно насочени към приоритетите, свързани с икономическото представяне на държавите, отколкото към устойчиво развитие. Те се използват от правителствата главно като полити-

чески инструмент, необходим за превличане на преки инвестиции. Непрекъснатите критики по отношение на тези практики са свързани с факта, че тяхната насоченост рефлектира в неравномерно и неефективно разпределение на световните ресурси. Поради така формиралите се съображения, понастоящем специално внимание се отделя на т.нар. „Цели на устойчивото развитие (SDGs – Sustainable development goals)“, тема на която всъщност е посветен настоящия световен инвестиционен доклад на УНКТАД.

„Сблъсквайки се с глобалните икономически, социални и екологични предизвикателства, международната общност определя набор от цели на устойчивото развитие, предназначени да стимулират важни приоритети в световен мащаб изпълними за периода 2015 г. – 2030 г.“. В целите е заложено правителствата на държавите в световното стопанство да редуцират бедността, продоволствената несигурност, човешкото здраве, климата и редица други приоритети в икономически, социален и екологичен аспект. В така заложените бъдещи цели важно място заема както ролята на публичния сектор, така и тази на частния, чието място е незаменимо по отношение постигането на приоритетите, свързани с осъществяването на инвестиции, насочени към глобалното устойчиво развитие.

В заключение, тенденциите в динамиката на световните инвестиции са сравнително оптимистични в сравнение с годините непосредствено след възникването на световната икономическа криза. Като цяло се наблюдава плавно нарастване на нивата им, което все още е съпътствано от формиралата се предпазлива нагласа както у глобалните инвеститори, така и в приемащите страни. Очаква се доверието на инвестиращите корпорации постепенно да се възвръща с оглед възстановяването на основните макроикономически параметри на държавите в глобален аспект.

РАЗВИТИЕ НА БАНКОВАТА СИСТЕМА И СПЕСТЯВАНЕ НА ДОМАКИНСТВАТА В БЪЛГАРИЯ

Ас. Димитър Дамянов

Университет за национално и световно стопанство – София

Увод

Финансовата система представлява важен фактор за развитието на съвременното стопанство като съдейства за насочването на финансовите средства от спестителите към заемателите и за тяхната оптимална алокация между най-перспективните проекти. Значението на развитието на финансовата система за привличането на допълнителни спестявания обаче остава предмет на дискусия. В частност, развитието на банковата система се свързва както с разширяване на възможностите за спестяване на домакинствата, посредством предлагането на нови продукти от страна на банковите институции, така и с улесняване на достъпа до заемни средства, което предполага намаляване на спестяването. В този смисъл общото влияние на развитието на банковата система върху спестяването на домакинствата остава дискуссионно, както от теоретична, така и от емпирична гледна точка. В доклада е направен опит да се установи какво е отражението на развитието на банковото посредничество върху спестяването на домакинствата в България на базата на данни за периода 1998 – 2013 г. Резултатите от изследването на тази връзка могат да допринесат за по-доброто предвиждане на измененията в потреблението и спестяването на домакинствата, предизвикани от промени в регулациите в банковата сфера, както и от нейната собствена динамика.

Теоретични предпоставки

Финансовото развитие е сложен процес, който има множество взаимосвързани измерения – разширяване на достъпа до кредитно финансиране за големи групи икономически агенти, повече възможности за спестяване, либерализация на финансовите пазари и по-пазарно ориентирано регулиране на финансовата система в цялост.

В същото време то е дълъг и многоизмерен процес, чиито дългосрочни ефекти може съществено да се различават от краткосрочните. Например намаляването на регулациите на кредитните пазари обикновено води до бързо нарастване на ползването на кредити в кратък период и до по-малка необходимост от спестяване, докато в дълъг период то предизвиква повишаване на реалните лихвени проценти и увеличаване на спестяването. Освен това, във финансовата система нерядко протичат процеси, които имат противоположно въздействие върху спестяването. Например развитието на кредитните пазари в България през първото десетилетие на XXI в. протича заедно с подобряване на регулацията и повишаване на доверието в банковата система, както и с развитие на другите финансови пазари и услуги, каквито са фондовата борса и колективните инвестиционни схеми. Първото изменение традиционно води до свиване на спестяването, а следващите – до неговото разширяване, като определянето на нетния ефект не е лесна задача.

Описаното многообразие на процесите налага предметният обхват на настоящия доклад да бъде ограничен до едно от измеренията на финансовото развитие, а именно – развитието на банковата система. То е избрано, тъй като банковата система концентрира в себе си най-големия дял от спестяванията на домакинствата в България и в същото време осигурява преобладаващата част от заемните средства, които те ползват.

Развитието на банковото посредничество обикновено се изразява в увеличаване на количеството на предоставените банкови кредити за домакинствата и фирмите, улесняване на достъпа до такива инструменти, понижаване на лихвените проценти по тях, въвеждане на по-сложни по своите характер и предназначение продукти и т.н. В общия случай развитието на банковото посредничество е резултат както от действието на институционални фактори като дерегулация, допускане на чуждестранни конкуренти, по-добри стандарти за отговорно управление и др., така и от пазарни въздействия като по-силна конкуренция между банките в резултат от стремеж към по-високи печалби, по-голям пазарен дял и др.

В този смисъл изглежда рационално метрифицирането на про-

цеса на развитие на банковата система да бъде направено на основата на набор от показатели за дълбочина на банковото посредничество, в т.ч. количеството на кредитите за домакинствата, размерите на паричните агрегати, активите на банковата система и др. Ползата от прилагането на няколко индикатора, вместо един обобщен, е подчертана от множество автори като Р. Кинг и Р. Ливайн (1992), Р. Ливайн (1997), както и от Р. Кели и Дж. Мавротас (2003).¹ При изследване на финансовото развитие и връзката му с икономическия растеж в България Ст. Статев (2009) изгражда система от около 80 показателя за финансово развитие на България, вкл. и посочените индикатори за развитие на банковата система, които описват различни по-общи или по-конкретни характеристики на банковото посредничество.²

Разширяването на достъпа на домакинствата до кредити обикновено засяга както краткосрочните продукти, така и дългосрочните ипотечни кредити. На теория и двете промени следва да имат негативен ефект върху спестяването. Краткосрочните кредити финансират допълнително текущо потребление, като съответно понижават спестяването в сравнение със ситуацията, при която ползването на заеми за потребление е невъзможно или затруднено и домакинствата са принудени да консумират в рамките на текущия си доход. Кредитите за покупка на дълготрайни стоки, вкл. на жилища, намаляват необходимостта от предварително спестяване за придобиване на такива стоки чрез осигуряване на необходимото финансиране или чрез намаляване на изискваното собствено участие на купувача. По този начин те също предизвикват намаляване на спестяването. Добро обобщение на описаните въздействия на финансовото развитие, вкл. на развитието на банковата система, върху спестяването, заедно

¹ Виж King, R., R. Levine, Financial Indicators and Growth in a Cross-Section of Countries, *World Bank Policy Research Working Paper No. 819*, 1992; Levine, R., Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (2), 1997, pp. 688–726; Kelly, R., G. Mavrotas, Savings and Financial Sector Development: Panel Cointegration Evidence from Africa, *UNU World Institute for Development Economics Research Discussion Paper No. 2003/12*, 2003.

² Виж Статев, Ст., *Финансово развитие и икономически растеж (Пътят на България: 1991 – 2006)*, УИ „Стопанство”, София, 2009.

с разграничаване на краткосрочни и дългосрочни ефекти в по-строга моделна форма, е предложено от Т. Баюми (1993).³

Емпиричните изследвания на влиянието на количеството на кредитите върху спестяването достигат до противоречиви резултати, които като цяло могат да бъдат обединени около сравнително ниската сила на изследваното въздействие. Л. Лю и У. Уо (1993) потвърждават виждането, че при по-голямо несъвършенство на финансовите пазари домакинствата спестяват повече, тъй като са принудени да заделят повече средства за по-големите покупки на стоки за дълготрайна употреба, като получените от тях регресионни коефициенти са около и под 0,1.⁴ Противно на преобладаващото теоретично виждане, С. Едуардс (1995) достига до извода, че увеличаването на кредитирането има положително отражение върху спестяването, макар че стойността на коефициента е твърде ниска.⁵ Сходни резултати като цяло получават и Р. Кели и Дж. Мавротас в цитираното по-горе изследване.⁶ И в двата случая обаче авторите включват в регресионните модели частното спестяване, което не позволява да се направят категорични изводи за това в каква степен резултатите се дължат на домакинското спестяване.

В този контекст в следващата част е направен анализ на взаимовръзката между развитието на банковата система в България и спестяването на домакинствата за периода 1998 – 2013 г.

Емпирични резултати

След финансовата криза от 1997 г. в България протича процес на изграждане на нова регулативна рамка на банковата система, която едновременно повишава стандартите за отговорно банкиране и подобрява стабилността на финансовата система. Тя създава също

³ Bayoumi, T., Financial Deregulation and Household Saving, *The Economic Journal*, vol. 103 (6), 1993, pp. 1432–1443.

⁴ Liu, L., W. Woo, Saving Behaviour Under Imperfect Financial Markets and the Current Account Consequences, *The Economic Journal*, vol. 104 (3), 1994, pp. 512–527.

⁵ Edwards, S., Why Are Saving Rates So Different Across Countries?: An International Comparative Analysis, *NBER Working Paper 5097*, 1995.

⁶ Kelly, R., G. Mavrotas, Savings and Financial Sector Development: Panel Cointegration Evidence from Africa, *UNU World Institute for Development Economics Research Discussion Paper No. 2003/12*, 2003.

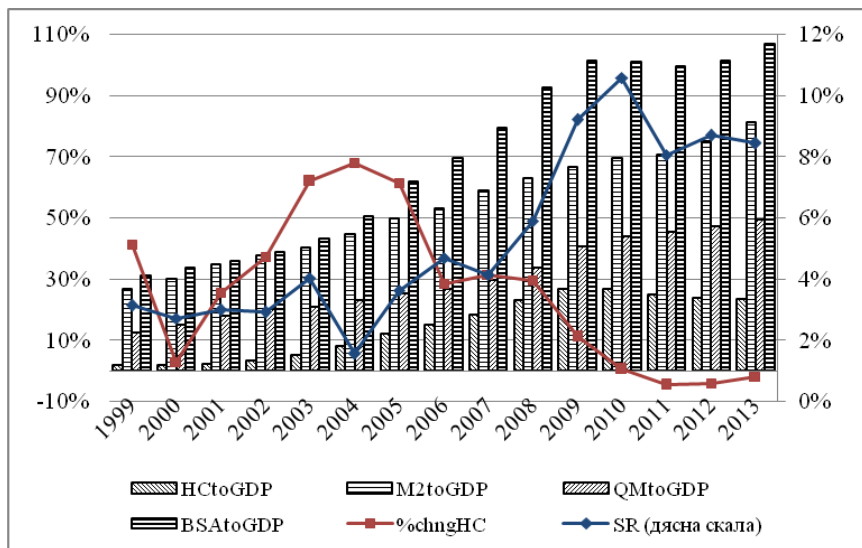
условия за развитие на кредитния пазар, за консолидация на сектора и за навлизане на него на множество големи чуждестранни участници. В резултат от това секторът преминава през период на много динамично развитие и засилваща се конкуренцията между банките, които са свързани с устойчиво увеличаване на обемите на предоставените кредити, намаляване на лихвените проценти по тях и др.

След 2001 г. кредитите за домакинствата нарастват ускорено, като увеличението им започва от сравнително ниска изходна база. През 2003 – 2005 г. темповете на прираст на кредитната активност са между 60 и 70 % на годишна база, през 2006 – 2008 г. те се стабилизират на около 30 %, а средногодишният темп в реално изражение за интервала от 1999 г. до 2008 г. възлиза на 31,1 %.⁷ След 2009 г., вследствие на икономическата криза, темповете на прираст на кредитите за домакинствата спадат значително и дори стават отрицателни, като средната им стойност за интервала 2009 – 2013 г. е 0,1 %. В резултат от тези процеси съотношението на кредитите за домакинствата към БВП (наричано още „кредитно проникване“) се увеличава от 2,1 % през 1999 г. до 27 % през 2009 г., след което бележи лек спад и през 2013 г. достига 23,8 %. Тези нива, макар и достигнати за кратко време, са много под съответните стойности за развитите страни – например съотношението в САЩ е 78 %, в Канада – 93 %, в Австралия – 96 %, а средното съотношение за страните от Еврозоната е 63 %.⁸ В същото време тенденциите в кредитирането, наблюдавани в България, са твърде близки до тези в другите държави. Представените данни показват значително улесняване на достъпа до кредити за немалка част от домакинствата в България през разглеждания период в резултат от промените в сектора, въпреки

⁷ Данни за повечето показатели за финансовата система са налични от 1996 г. Определянето на цитирания среден темп на прираст на кредитите за домакинствата обаче е направено за периода 1999 – 2008 г., тъй като през 1998 г. се наблюдава нарастване на показателя с *близо 6 пъти*, заради изключително ниската му стойност през кризисната 1997 г.

⁸ Виж например стойностите в Dembiermont, C., M. Drehmann, S. Muksakunratana, How Much Does the Private Sector Really Borrow? A New Database for Total Credit to the Private Nonfinancial Sector, *BIS Quarterly Review*, March 2013, pp. 65–84, както и данните в BIS, *Long Series on Total Credit and Domestic Bank Credit to the Private Nonfinancial Sector*, Bank for International Settlements, Basel, 2014.

все още сравнително ниските стойности на показателите в сравнение с посочените страни.



Фиг. 1. Динамика на финансовото посредничество и спестяване на домакинствата в България, 1999 – 2013 г.*

* Изчислено от автора по: НСИ, Бюджети на домакинствата в Република България 1999 – 2013, www.nsi.bg и www.bnb.bg. **HCtoGDP** – съотношение на общия обем на банковите кредити за домакинствата към БВП; **M2toGDP** – съотношение на размера на паричния агрегат M2 към БВП; **QMtoGDP** – съотношение на квазипарите към БВП; **BSAtoGDP** – съотношение на размера на активите на банковата система към БВП; **%chgHC** – реален темп на прираст на кредита за домакинствата спрямо предходната година; **SR** – норма на спестяване на домакинствата.

Ефектът на динамиката на кредитната активност върху спестяването обаче не е ясно проявен. Като цяло между динамиката на съотношението кредити за домакинствата към БВП и нормата на спестяване може да се изведе известна **положителна** връзка. Тя е относително по-слаба до 2007 г., когато кредитите се увеличават от под 1 % от БВП през 1997 г. до 18,4 % през 2007 г., докато през същите две години нормата на спестяване е съответно 3,3 % и 4,1 %. Слабата връзка се потвърждава и когато се вземат предвид годишните темпове на прираст на кредита. Тяхното значително увелича-

ване между 2001 и 2006 г., което е резултат до голяма степен от изключително ниската изходна база, почти не се отразява на нормата на спестяване.

След 2007 г. се забелязва известна близост между динамиките на нормата на спестяване, от една страна, и на показателите за достъп до кредити (H_{CtoGDP}) и за темпа на прираст на кредитите, от друга. Темпът на прираст на кредитите рязко се забавя и дори става отрицателен в последните 3 години, като е съпътстван от значително повишаване на нормата на спестяване, т.е. между двете се формира отрицателна връзка. В същото време съотношението на кредитите към БВП се стабилизира и до голяма степен демонстрира положителна връзка с нормата на спестяване. Появата на тези сходства предимно в годините на икономически спад и забавяне на икономическата активност обаче дава индикации за това, че те са предизвикани от действието на други фактори и не проектират в себе си същите поведенчески характеристики на домакинствата, както преди 2008 г. Намаленото търсене на кредити от страна на домакинствата е резултат от нарасналата несигурност в икономическата среда, свързана с несигурност за бъдещите доходи, повишаване на безработицата или очаквания за нейното повишаване др. Тя предполага и необходимост от по-високо спестяване, във връзка с вероятността от намаляване на доходите в бъдещето и необходимостта от повече собствени средства за закупуването на дълготрайни стоки. В допълнение към това, несигурността и опасенията от по-висока неплатежоспособност на кредитополучателите са в основата и на ограничаването на предлагането на кредити от страна на банките, което също допринася за оформянето на очертаната взаимовръзка между разгледаните показатели.

Аналогични резултати се получават и при съсредоточаване на вниманието върху другите показатели за развитие на банковата система. Съотношенията между паричния агрегат M2 и БВП и между квази-парите QM и БВП, са сред най-често използваните индикатори за степента на развитие на финансовата система в една икономика. По-високите стойности на тези индикатори са показателни за по-силното проникване на финансовите услуги в една икономика. Като

цяло обаче и двете съотношения демонстрират относително слаба връзка с нормата на спестяване (виж Фиг. 1). Доколкото такава връзка все пак съществува, тя се изчерпва с общата посока на изменение на трите променливи между началото и края на периода, докато вътре в неговите рамки динамиката им е твърде своеобразна.

Размерът на активите на банковата система, изчислен като процент от БВП, също е често използван индикатор за нейното развитие. Промяната в това съотношение през периода 1998 – 2013 г. също е показателна за бурното развитие на банковия сектор, като то се увеличава от 33,9 % през 1998 г. до 107,1 % през 2013 г. И тук обаче връзката с нормата на спестяване се изчерпва с общата посока на изменение на двете променливи. Динамиките им в рамките на периода отново не дават индикации за стабилна зависимост, като първоначално изменението на нормата на спестяване изостава от това на съотношението на банковите активи към БВП (BSAtoGDP), след което през 2008 – 2009 г. увеличението ѝ значително превъзхожда растежа на съотношението на активите към БВП. От 2010 г. се наблюдава намаляване и стабилизиране на нормата на спестяване, което се осъществява отново при нарастващо съотношение на банковите активи към БВП.

Причина за ограничената значимост на този аспект на финансовото развитие за спестяването на домакинствата изглежда е все още твърде ниското проникване на кредитите, което бе очертано по-горе, като и фактът, че кредитите остават достъпни за сравнително ограничени групи домакинства. Доходите на голяма част от домакинствата все още остават на равнища, които не им позволяват да заемат средства срещу обезпечение от бъдещи постъпления. Освен това, търсенето на кредити от домакинствата е ограничено и поради непознаване от тяхна страна на условията, ползите и разходите за кредитите. По тази причина влиянието на кредитирането върху спестяването е доминирано от факторите от реалната икономика и ефектът му не може да се прояви в очаквания мащаб.

Заклучение

Описаната слаба положителна връзка между показателите за банковата система и спестяването на домакинствата в България дава основание да се очаква, че при равни други условия продължаването на развитието на банковата система ще доведе до по-висока норма на спестяване. Все пак, достигането на по-високи нива на развитие може да предизвика обръщане на връзката, тъй като в литературата не липсват доказателства и за нейната нелинейност. Вероятно при по-нататъшното развитие на банковата система ще се наблюдава и по-ясно проявление на значението ѝ за спестяването, тъй като в рамките на наблюдавания период то е твърде непостоянно и бива доминирано от факторите от реалния сектор.

Литература

1. Статев, Ст., *Финансово развитие и икономически растеж (Пътят на България: 1991 – 2006)*, УИ „Стопанство”, София, 2009.
2. Bayoumi, T., Financial Deregulation and Household Saving, *The Economic Journal*, vol. 103 (6), 1993, pp. 1432–1443.
3. BIS, *Long Series on Total Credit and Domestic Bank Credit to the Private Nonfinancial Sector*, Bank for International Settlements, Basel, 2014.
4. Dembiermont, C., M. Drehmann, S. Muksakunratana, How Much Does the Private Sector Really Borrow? A New Database for Total Credit to the Private Nonfinancial Sector, *BIS Quarterly Review*, March 2013, pp. 65–84.
5. Edwards, S., Why Are Saving Rates So Different Across Countries?: An International Comparative Analysis, *NBER Working Paper 5097*, 1995.
6. Kelly, R., G. Mavrotas, Savings and Financial Sector Development: Panel Cointegration Evidence from Africa, *UNU World Institute for Development Economics Research Discussion Paper No. 2003/12*, 2003.
7. King, R., R. Levine, Financial Indicators and Growth in a Cross-Section of Countries, *World Bank Policy Research Working Paper No. 819*, 1992.
8. Levine, R., Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (2), 1997, pp. 688–726.
9. Liu, L., W. Woo, Saving Behaviour Under Imperfect Financial Markets and the Current Account Consequences, *The Economic Journal*, vol. 104 (3), 1994, pp. 512–527.

ВЛИЯНИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО ДОВЕРИЕ ВЪРХУ ЦИКЪЛА НА КРАЙНОТО ПОТРЕБЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ

Ас. Георги Червенски
Икономически университет – Варна

Увод

Показателите, съставени на основата на анкети и публикувани от Евростат предоставят богата информация за нагласите и очакванията на крайните потребители на стоки и услуги, и бизнеса. Те намират широко приложение в изучаването и прогнозирането на икономическите цикли. В научния доклад се поставя за цел да се оцени влиянието на показателя за икономическо доверие при прогнозирането на цикличността на крайното потребление чрез VAR модел за България.

1. Методологически бележки при организиране на изследването

В научния доклад се засяга една широко дискутирана тема за мястото, което заемат показателите формиращи от мнението на бизнеса и потребителите при изследването на икономическите процеси и в частност на цикличността. Показателите за бизнес климата и за доверието на потребителите се съставят на основата на въпросници отразяващи мнението на икономическите агенти за настоящето, минало и бъдещо икономическо развитие. Те представляват баланс на мненията на анкетиранията лица, като от значение е тенденцията в поведението на променливата.¹

Показателя за икономическото доверие² (ESI) е съставен от 15 компонента с различна тежест. Всеки компонент представлява показател отразяващ мнението на икономическите агенти за отделните сектори индустрия, услуги, търговия и строителство, както и мнението на

¹ The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys, User guide 21 March 2014, pp. 2-25.

² Economic Sentiment Indicator (бел. на авт.)

нието на потребителите. Данните заESI са сезонно изгладени, месечни и изчислени при база 100 %.В научния доклад всички месечни динамични редове са преизчислени в тримесечни.

За изолиране на цикличния компонент в променливите, динамичните редове се логаритмуват, отстранява се сезонността чрез метода TRAMO/SEATS. След това се прилага честотен филтър предложен от Baxter и King. Той е разработен за изучаване на бизнес циклите. Основава се на дефиницията на Бърнс и Митчел за бизнес цикъла. Те определят, че продължителността на един икономически цикъл не е по-малко от 6 тримесечия и не повече от 32 тримесечия. Филтъра отстранява ненужните компоненти чрез плъзгащи се средни. Важното в случая е да се изяснят предимствата на този тип филтрация, а именно: 1) филтрирането се извършва в точно определен диапазон; 2) не се измества връзката (фазата) между динамичните редове и 3) филтрираните редове отговарят на условието за стационарност³.

След изолиране на цикличния компонент на променливите се прилага тест за причинност по Granger⁴ за да се докаже съществуването на каузална двупосочна връзка между променливите⁵.

Работната хипотеза, която ще се проверява в научния доклад е, че показателите за бизнес климата и в частност ESIоказва влияние на цикъла на крайното потребление и може да се използва при неговото прогнозиране.

Показателят за икономическо доверие отразява нагласите и очакванията на бизнеса и потребителите към конюнктурата. Но възможно ли е тези настроения да обясняват или дори да са причина за флуктуациите в икономиката? Срещат се в научната литература значителен брой изследвания за влиянието на тези показатели върху икономическата активност и в частност върху бизнес циклите. В тях се доказва,че показателите за доверие влияят върху икономическата

³ Baxter, Marianne and Robert G. King. "Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters For Economic Time Series," Review of Economics and Statistics, 1999, v81(4,Nov), 575-593.

⁴ Granger, C.W.J. (1980). "Testing for causality: A personal viewpoint". Journal of Economic Dynamics and Control 2: 329–352.

⁵ Sims, Christopher (1980). "Macroeconomics and Reality". Econometrica 48 (1): 1–48.

активност⁶.

В научния доклад ще проверим построената работна хипотеза за България като ще обхванем периода от първото тримесечие на 1999 до четвърто тримесечие на 2014 г. Анализа ще бъде извършен на два етапа: 1) при първия етап ще изследваме съществува ли каузална връзка между показателя за икономическо доверие и цикъла на крайното потребление чрез теста на Granger 2) при втория етап ще построим VAR модел чрез който ще изследваме дали ESI оказва влияние върху цикъла на крайното потребление, като изследваме функцията на реакцията и разлагане на вариацията.

2. Проверка за наличие на каузална връзка чрез теста на Granger

Показателя за икономическо доверие отразява нагласите на икономическите агенти за всички сектори на икономиката. Възможно ли е техните очаквания да оказват влияние върху икономическата активност? Песимистичните настроения достатъчен фактор ли са да предизвикат спадове в икономиката? Икономическия цикъл в неговия опростен модел се състои от фаза на подем и фаза на спад, наричана рецесия. Тя е съпроводена с влошаване на част или на всички икономически показатели – ръст в равнището на безработицата, закриване на фирми главно от малкия и средния бизнес, спад в потреблението на домакинствата и т.н. Всички тези последствия от рецесията имат негативен ефект и върху нагласите, и очакванията на икономическите агенти. Следователно ако се придържахме към теорията, макропоказателите биха били водещи на показателите отразяващи бизнес климата в страната и доверието на потребителите.

В научния доклад ще разгледаме противоположната хипотеза, а именно: дали показателя за икономическо доверие влияе на цикъла на крайното потребление и може ли да се използва за прогнозирането му?

⁶ Matsusaka, John G; Sbordone, Argia M. Consumer Confidence and Economic Fluctuations. *Economic Inquiry*; Apr 1995; 33, 2; ABI/INFORM Global pp.296-318.
Bram, Jason; Ludigson, S. Does Consumer Confidence Forecast Household Expenditure? A Sentiment Index Horse Race. *FRBNY Economic Policy Review*, June 1998, pp.59 – 78.

За целта първо ще приложим теста на Granger за да проверим за наличие на каузална връзка между променливите.Получените резултати са:

Таблица 1

Резултати от теста на Granger за наличие на каузална връзка между цикличните компоненти на ESI и крайното потребление

№ на лага	Посока на връзката	χ^2 - емп. величина*	Приемаме нулевата хипотеза**
1	ESI -> Крайно потребление	1.87 (0.17)	Да
	Крайно потребление -> ESI	0.016 (0.89)	Да
2	ESI -> Крайно потребление	0.43 (0.80)	Да
	Крайно потребление -> ESI	7.32 (0.02)	Не
3	ESI -> Крайно потребление	3.37 (0.33)	Да
	Крайно потребление -> ESI	6.91 (0.07)	Не
4	ESI -> Крайно потребление	3.19 (0.52)	Да
	Крайно потребление -> ESI	8.65 (0.07)	Не

** - Нулевата хипотеза гласи, че едната променлива не прогнозира другата променлива, при равнище на значимост $\alpha=0.10$

* - в скобите е дадена изчисленото гранично равнище на значимост.

Резултатите показват, че нямаме основание да отхвърлим нулевата хипотеза при лагове 1, 2, 3 и 4, а именно че показателя за икономическо доверие не може да се използва за прогнозирането на цикъла на крайното потребление. Докато при обратната зависимост от лаг 2 до лаг 4 се отхвърля нулевата хипотеза, т.е. съществува каузална връзка от цикъла на крайното потребление към ESI.

Резултатите получени от теста на Granger доказват че цикъла на крайното потребление оказва влияние върху очакванията и нагласите на икономическите агенти. Нашата хипотеза в случая не се потвърждава, което може да се дължи на структурата на показателя за икономическо доверие. В неговия състав доверието на потребителите формира едва 20 % от стойността на съставния показател. Решение на този проблем може да потърсим в показател отразяващ единствено доверието на потребителите. Въпреки, че теста на Granger не потвърди работната ни хипотеза, ние не можем да твърдим със сигурност, че причинна връзка не съществува. На следващ етап

ще построим векторен авторегресионен модел за да се опитае да прогнозираме поведението на крайното потребление чрез функцията на реакцията и разлагането на вариацията за осем тримесечия.

3. Икономическо доверие и цикъл на крайното потребление: бивариантен VAR модел

Построяваме бивариантен векторен авторегресионен модел включващ крайното потребление и показателя за икономическо доверие с лаг 3 тримесечия. Дължината на периода е избран според критериите на Акайке и Шварц. Периода на изследването обхваща 1999 – 2014 г. по тримесечия, като динамичните редове са филтрирани за да се изолира цикличния компонент.

Резултатите от разлагането на вариацията за построения VAR модел за 8 тримесечия напред са представени в таблица 2.

Таблица 2

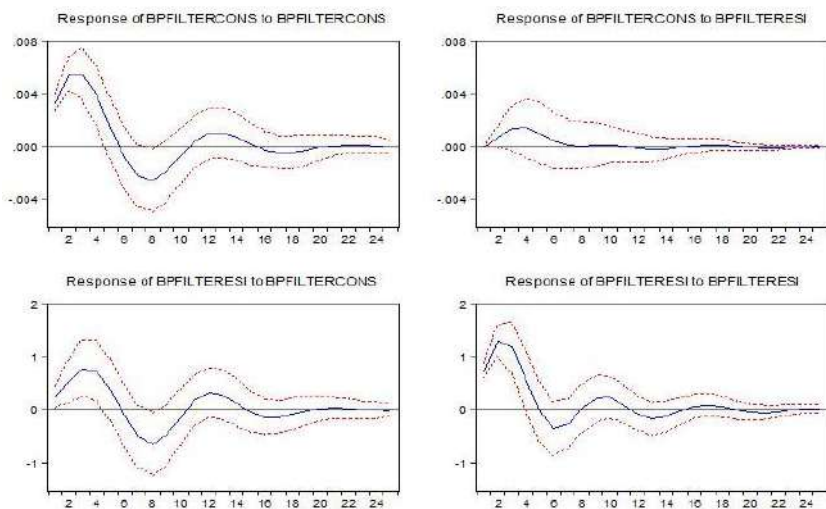
Резултати от разлагането на вариацията по променливи в VAR модела (в %)

Зависима променлива - крайно потребление		
Тримесечие	Независими променливи	
	Крайно потребление	ESI
1	100	0
4	95.3	4.7
8	94.8	5.2
Зависима променлива - показател за икономическо доверие		
Тримесечие	Независими променливи	
	Крайно потребление	ESI
1	10	90
4	27.5	72.5
8	35.9	64.1

При разлагане на вариацията на цикъла на крайното потребление отчитаме, че до 4-тото тримесечия тя се стабилизира, както следва: около 95 % от вариацията в цикъла на крайното потребление се дължи на стойностите му от минали периоди. Докато след 4 тримесечия около 5 % от вариацията се дължи на влиянието на показателя

теля за икономическо доверие.

Въпреки относително слабото участие на показателя за икономическо доверие при прогнозиране на цикъла на крайното потребление, не можем да отхвърлим неговия принос. На фиг.1 сме представили функцията на реакцията на която може да се проследи как шокове в показателя за икономическо доверие рефлексират върху цикличността на крайното потребление. Оптимистичните (песимистичните) настроения сред икономическите агенти биха се отразили като шок върху цикъла на крайното потребление.



Фиг. 1. Резултати от функцията на реакцията между крайното потребление и показателя за икономическо доверие

При запазване на оптимистичните настроения на икономическите агенти (фиг. 1, горе в дясно), крайното потребление би нараснало. Максимален положителен ефект се достига в края на първата година (четвъртото тримесечие). След което отнема още четири тримесечия за да изчезне напълно.

Получените резултати от функцията на реакцията и разлагането на вариацията можем да обобщим, както следва: 1) показателя за икономическо доверие успява да обясни 5 % от вариацията в край-

ното потребление след първата година и 2) шок в ESI има положителен ефект върху цикъла на крайното потребление, като пик се достига след четири тримесечия.

Заклучение

Според икономическата теория очакванията и нагласите на икономическите агенти са значим фактор приформирането на фазите на бизнес цикъла. В научния доклад изследвахме влиянието на показателя за икономическо доверие върху цикъла на крайното потребление. Получените резултати можем да обобщим по следния начин: 1) при теста за причинност по Granger посоката на връзката е от крайното потребление към показателя за икономическо доверие. Дефинираната от нас причинна връзка не се потвърди. 2) ESI успява да обясни 5 % от вариацията в цикъла на крайното потребление след четвъртото тримесечие и 3) чрез функцията на реакцията се установи, че след една година се достига пик при цикъла на крайното потребление, който е резултат от оптимистичните настроения в икономиката измерени чрез показателя за икономическо доверие.

КОРЕЛАЦИОННИ ЗАВИСИМОСТИ НА НЕРАВЕНСТВОТО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА И БОГАТСТВОТО

Докт. Петко Миран
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

Въведение

Неравенството в разпределението на дохода и богатството заема водещо място в изследванията и доклади на редица международни организации и учени. То оказва все по-осезаемо влияние върху цялата икономическа активност и макар приемано като външен ефект на неокласическия икономикс¹, корелационните му връзки не могат да останат извън ползването на икономическите изследвания.

Ще разгледаме някои от по-значимите корелационни зависимости на неравенството в дохода и богатството:

1. Текуща сметка / БВП

В своето изследване „Неравенство=задлъжнялост“ професорите по икономика Майкъл Камхоф и Роман Роншиер представят модел, в който разделят обществото на 2 групи: 5% най-богати и останалите членове на обществото, съставляващо 95%. Според тях, по-високото неравенство в доходите, което се наблюдава при някои развити страни се свързва с по-висока вътрешна и външна задлъжнялост.² Те заявяват, че: „Увеличаването на неравенството допринесе за влошаване на балансите на съвкупно спестяване и съвкупни инвестиции в най-богатите страни, като бедните и средната класа вземат заеми от богатите и от чужди заемодатели“ (Kumhof and Rancière, 2011).³ Това вероятно се прави с цел домакинствата да поддържат текущото си потребление и стандарт на живот. Както е известно

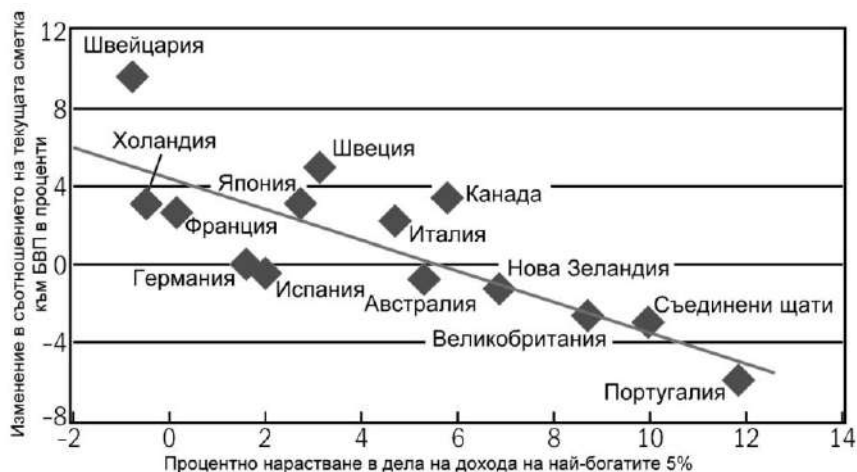
¹ Миран, П. (2014). Неравенството в разпределението на дохода като външен ефект на неокласическия икономикс.

² Kumhof, M. and Rancière, R. (2011). Unequal = Indebted.

³ Пак там.

обаче тази тенденция може да се прилага само до определени съотношения на заеми/доход, различни за различните общества и индивиди. В учебниците по икономика често се цитира сумата от 30% задължнялост спрямо дохода.

В доклада си, който е продължение на други техни изследвания посветени на темата за неравенството, авторите извеждат корелационната зависимост между съотношението на текущата сметка към БВП от една страна и процентното нарастване на дела на доходите на най-богатите 5% от друга – фигура 1.



Източник: Kumhof and Rancière⁴

Фигура 1. Текуща сметка и разпределение на дохода

На графиката ясно се вижда, че колкото е по-голямо неравенството в една икономика, толкова по-ниско е съотношението текущата сметка/БВП. Според авторите моделът показва, че горната група прехвърля повече средства във финансовия сектор, а не в реалната икономика. „Първоначално това позволява на долната група да поддържа много по-високо ниво на консумация. Но в дългосрочен план това означава, че горната група недоинвестира в реални активи, като

⁴ Kumhof, M. and Rancière, R. (2011). Unequal = Indebted.

заводи и машини, и по този начин долната група получават все по-ниски реални заплати“ (Kumhof and Rancière, 2011).⁵ Ако долната група обаче не получава достатъчно заеми, то потреблението ще спадне и горната група отново няма да има стимул да инвестира. Получава се омагьосан кръг. Камхоф и Роншиер твърдят, че в условията на отворена икономиката, финансирането на долните 95% се споделя между горните 5% и чужденци.⁶ Резултат от това е влошаване на текущата сметка. Подобна ситуация наблюдаваме при Съединените щати, които вземат заеми от Китай и други страни.

2. Социална мобилност

Един от резултатите на неравенството в разпределението на дохода и богатството може да се онагледява чрез кривата на „Великият Гетсби“, наречена така от бившият икономист на Белия дом Алън Крюгер – фигура 2. Графиката представя корелационната зависимост между мобилността на поколенията и неравенството в дохода в развитите страни. В горния десен ъгъл ясно се вижда по-голямата концентрация на доходи при най-богатите американци. В тази част на графиката се вижда, че доходът на родителите оказва силно влияние върху бъдещите доходи на техните деца. Или с други думи казано: „...на богатите деца е предопределено за растат богати, докато за бедните деца е много по-вероятно да останат бедни, дори когато пораснат“ (Bloomberg, 2014).⁷ В тази група попада и Великобритания, но дали това е последица от англо-саксонския неокласически модел, трябва допълнително да се изследва.

Прави впечатление, че в долния ляв ъгъл, където се намират държавите от Скандинавския полуостров и където неравенството по Джини е между 20 и 23, доходът на родителите не е от решаващо значение за доходите на децата им. По данни на Frederick Solt Dataverse коефициентът на Джини у нас нараства от 20 през 1989 г. на 35 през 2011.⁸ Изследването на ЦРУ обаче показват ръст от 26

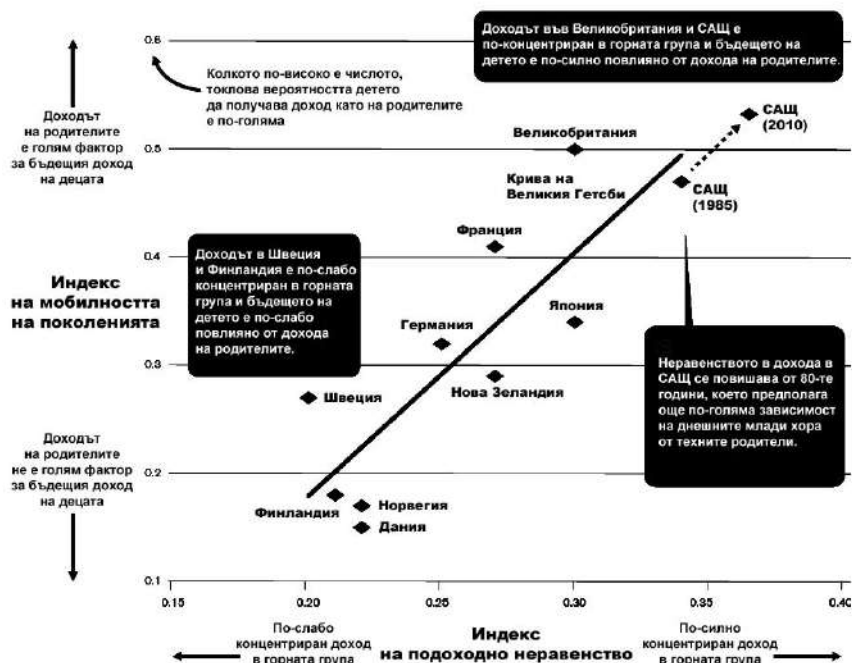
⁵ Kumhof, M. and Rancière, R. (2011). Unequal = Indebted.

⁶ Пак там.

⁷ Bloomberg. (2014).

⁸ Frederick Solt Dataverse. (2013).

през 2001 г. на 45,3 през 2007, като изпреварваме Съединените щати с 0,3.⁹



Източник: Bloomberg¹⁰

Фигура 2. Крива на „Великият Гетсби“

3. Неравенство и икономически растеж

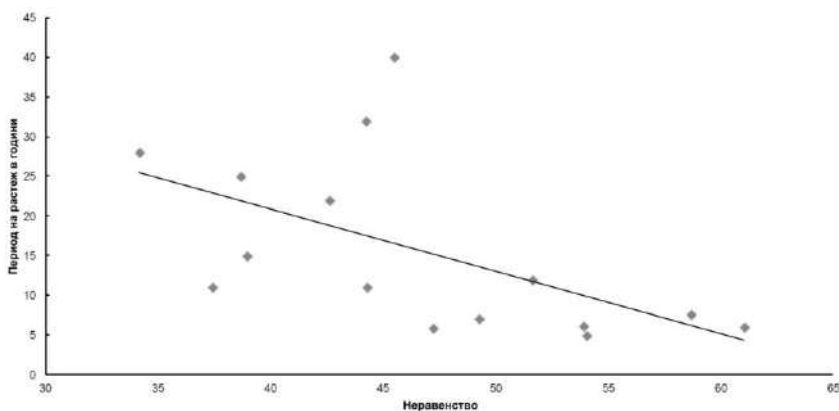
Андрю Берг и Джонатан Остри в доклада си „Неравенство и неустойчиво развитие: двете страни на една и съща монета“ емпирично доказват, че съществува корелационна връзка между неравенството и продължителността на периода на икономически растеж.

⁹ CIA.

¹⁰ Bloomberg. (2014).

а. Продължителност на растежа

Икономистите от изследователския екип на МВФ 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... 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“(Berg and Ostry, 2011).¹¹ Това се онагледява на фигура 3.



Източник: Berg and Ostry¹²

Фигура 3. Продължителност на периода на растеж и неравенството

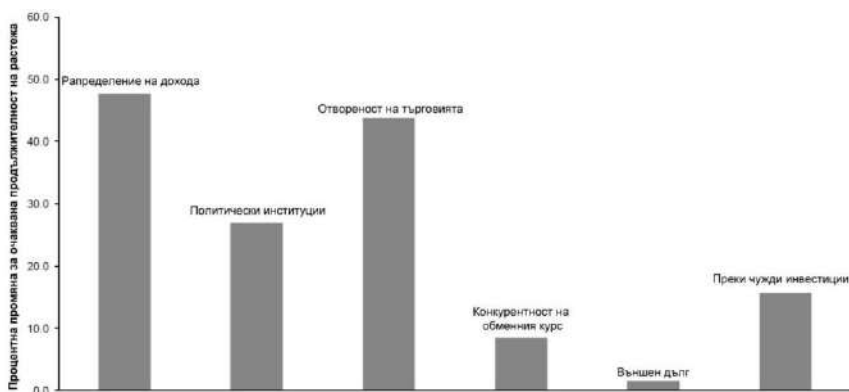
Според Берг и Остри, тази тенденция се свързва с: несъвършенството на кредитния пазар, при което бедните не разполагат със средствата, необходими за финансиране на образованието си; политическата нестабилност породена от неравенството, която оказва сериозно влияние върху инвестиционните намерения.¹³

¹¹ Berg, A. and Ostry, J. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?.

¹² Пак там.

¹³ Berg, A. and Ostry, J. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?.

б. Неравенството като фактор за икономически растеж



Източник: *Berg and Ostry*¹⁴

Фигура 4. Влияние на промяната на различните фактори върху продължителността на периода на растеж

Фигура 4 показва влиянието на неравенството в дохода като фактор на икономическия растеж. Авторите заявяват, че неравенството е значимо само по себе си, а не просто разглеждано като проявление на други икономически фактори.¹⁵ На графиката се вижда, че влиянието на политическите институции е близо два пъти по-слабо, а това на преките чужди инвестиции три пъти по-слабо от това на разпределението на дохода.

4. Неравенство и икономически кризи

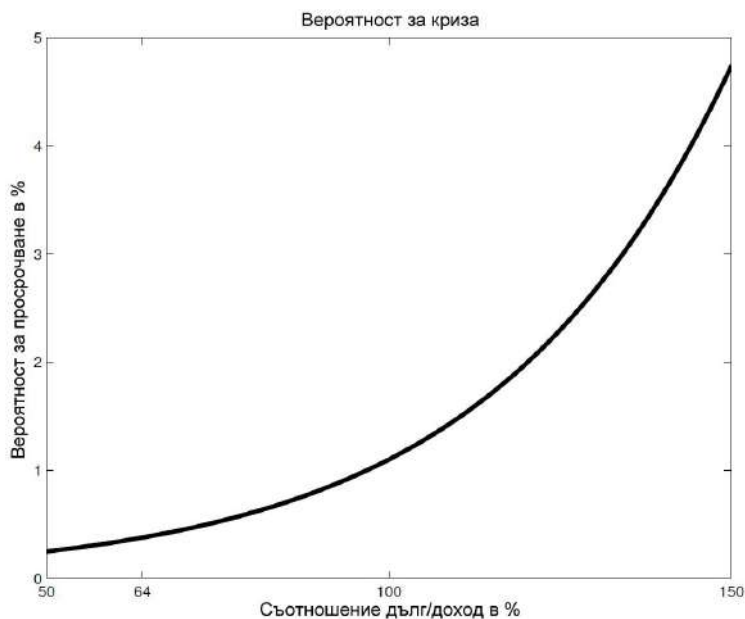
През 2010 г. Камхоф и Роншиер¹⁶ изследват връзката между неравенството в разпределението на дохода и икономическите кризи. През 2015 г. екипът се разширява и към него се присъединява Пабло Уинант. Икономистите представят „...теоретичен модел, където по-високите съотношения на дълг/доход и кризите възникват ендеген-

¹⁴ Berg, A. and Ostry, J. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?.

¹⁵ Пак там

¹⁶ Kumhof, M. and Rancière, R. (2010). Inequality, Leverage, and Crises.

но в отговор на ръст на дохода на домакинствата с високи доходи“ (Kumhof, Rancière, and Winant, 2015)¹⁷ – фигура 5. Те предоставят доказателства, че съществуват редица сходства между условията преди кризите от 1929 и 2008 г. Високите доходи на богатите им позволяват да отпускат заеми на бедните, чрез които последните поддържат по-високо ниво на потребление. Ръстът на заемни средства увеличава и вероятността за криза съпроводена със свиване на реалния сектор.¹⁸ Редица икономисти, сред които и авторът на доклада достигат до подобни заключения, но не трябва да се забравя, че много други фактори също оказват сериозно влияние върху бизнес цикъла. Вероятно поради тази причина, връзката неравенство-икономически кризи трябва да бъде обект на допълнителни позадълбочени изследвания.



Източник: Kumhof and Rancière¹⁹

Фигура 5. Съотношение дълг/доход и вероятност за криза

¹⁷ Kumhof, M. Rancière, R. and Winant, P. (2015). Inequality, Leverage, and Crises.

¹⁸ Пак там.

¹⁹ Kumhof, M. and Rancière, R. (2010). Inequality, Leverage, and Crises.

Според Джон Хобсън, Джон К. Гълбрайт и Хаймън Мински неравномерното разпределение на дохода води до свръх спестяване от страна на богатите, наводняване на капиталовите пазари (висока ликвидност), рискови спекулации и кризи.²⁰

Пикети заявява, че „структурните проблеми, които доведоха до кризата“ са „липсата на финансова прозрачност и нарастването на неравенството“ (Piketty, 2014).²¹

Заклучение

Разгледаните корелационни зависимости дават достатъчно основания да разглеждаме неравенството в разпределението на дохода и богатството като основен проблем за нашата икономика, особено на фона на високият коефициент на Джини за България. Имайки в предвид отвореността на българската икономика, валутния борд в страната и почти незначителния ефект на външния дълг, усилията у нас вероятно трябва да се насочат към намаляване и достигане на по-умерени нива на коефициента на Джини. В подкрепа на това становище е и миналогодишния доклад на ИИИ при БАН: „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 др. 2014).²²

Използвана литература

1. Белева, И. и Димитров, М. (редактори). (2014). Годишен доклад 2014 „Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания, Тема на фокус: „Неравенство и бедност – динамика и политики за тяхното ограничаване“. София, ГорексПрес.
2. Миран, П. (2014). Неравенството в разпределението на дохода като външен ефект на неокласическия икономикс. Научно-практическа

²⁰ Цитат по Ян Топоровски.

²¹ Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty-First Century.

²² Белева, И. и Димитров, М. (редактори). (2014). Годишен доклад 2014.

конференция с международно участие: Времена на несигурност и рискове: Възможности и перспективи за развитие.ФИСН. ПУ „Паисий Хилендарски“

3. 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].
4. Bloomberg. Достъпно на: <<http://www.bloomberg.com/infographics/2013-10-08/the-great-gatsby-curve-explained.html>> [Достъп: 23 март 2014].
5. CIA. Достъпно на: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bu.html>> [Достъп: 17 август 2014].
6. FrederickSoltDataverse. (2013). Standardized World IncomeInequalityDatabase. Достъпно на: <<http://thedata.harvard.edu/dvn/dv/fsolt/faces/study/StudyPage.xhtml?studyId=36908&tab=files>> [Достъп: 1 август 2014].
7. Kumhof, M.andRancière, R. (2010). Inequality, Leverage and Crises. – IMF Working Paper 268 (10).
8. Kumhof, M.andRancière, R. (2011). Unequal = Indebted. – Finance & Development, 48 (3), p. 25–27.
9. Kumhof, M. Rancière, R.andWinant, P. (2015). Inequality, Leverage, andCrises. – American EconomicReview, 105(3). P. 1217-45.
10. Toporowski, J. (2005). Theories of Financial Disturbance. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.
11. Piketty, T. (2014). Capital in theTwenty-First Century. London, The Belknap Press of Harvard University Press.

ИНВЕСТИЦИИ, ИКОНОМИЧЕСКИ КРИЗИ И ФИНАНСОВА НЕСТАБИЛНОСТ В ТЕОРИЯТА НА ХАЙМЪН МИНСКИ

Докт. Петър Пиперков

Университет за национално и световно стопанство – София

Развитието на финансовия сектор в световен мащаб през последните десетилетия, както и световната финансова криза от 2009 г. и нейните все още незатихващи отражения дават основания на все повече икономисти да обръщат поглед към идеите на Х. Мински относно цикличността в икономиката. Разглеждайки кредитирането от страна на финансовия сектор и инвестициите от страна на предприемачите като основен ендегенен генератор на нестабилност, Мински цели осигуряване на инструментариум за по-достоверно моделиране на макроикономическото развитие в съвременни условия.

Макроикономическият модел на Х. Мински е базирана на идеите на неортодоксални икономисти като Й. Шумпетер, Ъ. Фишер, Дж. М. Кейнс и други. Стартовата позиция на модела на Х. Мински е, че икономическият модел би трябвало да генерира кризите като едно от своите възможни състояния. По тази причина той отхвърля неокласическата икономическа теория, тъй като неокласическият синтез не може да генерира нестабилност, освен чрез внасянето на външни шокове. На мястото на редуccionисткия неокласически модел, Мински предлага визия, която е: (а) стриктно монетарна, (б) циклична по своята същност, (в) въплътена в историческото време с фундаментално несигурно бъдеще и (г) отчита взаимодействията между четирите основни социални същности: индустриални предприемачи, банки, работници и правителство.

Стрикtnата монетарност на модела намира израз в отхвърляне на неокласическата дихотомия и в идеята за ендегенния характер на парите и обособяването на банките като отделен икономически агент в марко-моделирането. Идеен предшественик на тази характеристика за пост-кейнсианството визия е Й. Шумпетер с тезата, че експанзията на кредита представлява създаването на пари и нов кредит от банковия сектор, а не просто трансфер на нечий спестявания в

нечий заем¹. На база общоприети счетоводни стандарти и практики, в реалния свят банките отпускат кредити, които записват в актива на балансите си (тъй като това представляват вземания) и същевременно записват тези средства в пасива на балансите си (като депозити, т.е. задължения), тъй като те са отпускани в банковите сметки на кредитополучателите при тях. По този начин банките увеличават паричната маса в обръщение, създавайки ендегенно пари. Според А. Холмс² в реалния свят банките разширяват кредита, създавайки депозити по време на процеса и търсейки резерви в следствие³. Според теорията на обръщението на парите и по-специално А. Грациани⁴ ако парите са третираны просто като още една стока, която се подчинява на законите на търсенето и предлагането, то икономиката все още се намира в състояние на бартер – транзакциите са двустранни, двустокови бартерни размяни, а определянето на едната стока като стокови пари не променя същността на бартерния характер на транзакцията. Реалната монетарна пазарна икономика не може да използва стока за парично средство, тъй като стоковите пари са по дефиниция такъв вид пари, които всеки производител може да произведе. В действителност транзакциите са тристранни, тристокови финансови обмени между платец, бенефициент и банка, която създава (т.е. произвежда) средствата за разплащане (т.е. парите в най-общ смисъл). Когато плащането е осъществено, между платеща и бенефициента не остават дебитни и кредитни отношения, но единият вече е кредитор на банката, а другият – дебитор на същата банка. Тази теза е ключова, защото както ще стане ясно, експанзията и контракцията на кредитирането, причинени от инвестиционните

¹ Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934, pp. 106-107

² Бивш вице-президент на Федералния резерв на САЩ в периода между 1965 и 1979 г., изпълняващ длъжността мениджър на операциите на открития паричен пазар.

³ Holmes, A. R., 'Operational constraints on the stabilization of money supply growth,' in F. E. Morris (ed.), *Controlling Monetary Aggregates*, Nantucket Island, MA: Federal Reserve Bank of Boston, 1969, pp. 65-77.

⁴ Graziani, A., 'The theory of the monetary circuit', *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, pp. 1-26.

желания на предприемачите са основа за финансовата нестабилност, а от там и за самата природа на цикличността в икономиката.

Анализът си на икономическите цикли Мински стартира от момент, в който икономиката е в подем, но фирмите са консервативни (съотношението дълг към активи е ниско, а това на печалби към лихвени плащания – високо)⁵. Този консерватизъм е споделян и от банките, които са склонни да кредитират само временен недостиг на ликвидни средства и инвестиции с много нисък риск. Причина за това е споменът за предходната икономическа криза – провалени инвестиционни проекти, фалити и отписване на лошите кредити от страна на банките. Комбинацията от икономически растеж и консервативно финансирани инвестиции означава, че повечето проекти са успешни, в резултат на което предходните високи рискови премии биват ревизирани. Общото намаляване на избягването на риск увеличава както растежа на инвестициите, така и експоненциалния растеж на цените на активите, което е основата както на бума, така и на евентуалния срив. За финансиране на нарастналите нива на инвестиции и спекулативната покупка на активи е необходимо повече външно финансиране, което е осигурено, тъй като банковият сектор споделя оптимизма на инвеститорите. Приеманите нива на съотношението „дълг към активи“ нарастват, ликвидността намалява и ръстът на кредитите се ускорява. Това бележи началото на „еуфоричната икономика“⁶, в която заемателите и замополучателите вярват, че бъдещето е сигурно и следователно повечето инвестиции ще са успешни. Ликвидността на фирмите е редуцирана от ръста на съотношението „дълг към собственост“, което ги прави почувствителни към промяна в лихвените проценти. Общото намаляване на ликвидността и нарастването на лихвите, изплащани върху високоликвидните финансови инструменти, води до увеличение на лихвените проценти. Въпреки това, нарастналата цена на кредитите не успява да укроти бума, тъй като очакваните доходи от спекула-

⁵ Minsky, H., Can 'It' Happen Again?: Essays on instability and finance, Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1982, p. 63-65

⁶ Minsky, H., Can 'It' Happen Again?: Essays on instability and finance, Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1982, pp. 120-124

тивни инвестиции обикновено силно превишават преобладаващите лихвени равнища. Това води до спад в еластичността на търсенето на кредити спрямо лихвения процент. Състоянието на еуфория създава условия за развитието на важен агент от модела на Х. Мински – Понзи-спекуланта⁷. Той печели като търгува активи на растящ пазар и поема значителен дълг с операциите си. Разходите за обслужване на дълга превишават паричните му приходи, но очакваното покачване на стойността на активите е много по-голямо от лихвените му плащания. Понзи-спекулантите имат значителна роля за нарастването на пазарния лихвен процент и за засилване на крехкостта на системата при обръщане на тенденцията на растеж на цените на активите. Нарастващите лихвен процент и съотношение „дълг към активи“ влияе на жизнеспособността на много бизнес дейности като намалява покритието на лихвения процент, превръща консервативно финансирани проекти в спекулативни, а спекулативните – в Понзи. Последните се оказват в ситуация да продават активи, за да обслужват дълговете си, а това увеличава предлагането, което спира експоненциалния ръст на цените им. Активите на Понзи-заемателите вече не могат да бъдат търгувани на печалба и следователно те не могат да обслужват дълговете си с приходите от продажбата на тези активи. В резултат на това банките увеличават още повече лихвените проценти. Ликвидността е много по-високо ценена и притежателите на ликвидни активи се опитват да ги продадат, еуфорията се превръща в паника, а бумът – в рязък спад.

Основа за моделиране и задълбочаване идеите на Х. Мински може да бъде намерена в модела за цикличен растеж на Р. Годуин⁸, както и в разработките на Дж. Блат⁹ и С. Кийн¹⁰.

Моделът на Р. Годуин разглежда нивото на инвестициите и разп-

⁷ Minsky, H., Can 'It' Happen Again?: Essays on instability and finance, Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1982, p. 65, pp. 75, 115

⁸ Goodwin, R., 'A growth cycle,' in C. H. Feinstein (ed.), Socialism, Capitalism and Economic Growth, Cambridge: Cambridge University Press, 1967, pp. 54–58.

⁹ Blatt, J. M., Dynamic Economic Systems: A post-Keynesian approach, Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1983

¹⁰ Keen, S., Finance and economic breakdown: modeling Minsky's "Financial Instability Hypothesis", Journal of Post Keynesian Economics, 17(4): pp. 607–635, 1995

ределението на дохода в прост двукласов модел на пазарната икономика, базиран на уравненията на Лотка-Волтера. Началните висока работна заплата и висока заетост означават, че заплатите абсорбират по-голямата част от приходите, а печалбите и следователно инвестициите на фирмите са малки. Капиталовите стоки растат бавно (или намаляват поради амортизация), което води до нисък растеж на производството (или дори намаляването му) и следователно нарастваща безработица, тъй като нарастването на населението превишава икономическия растеж. Увеличената безработица ограничава силата на работниците при договаряне на работните заплати и води до спад в последните, което увеличава дела от печалбата, който остава за предприемачите. В следствие на това те увеличават инвестициите, което води до икономически бум и увеличаване на заетостта. Последното на свой ред отново увеличава силата на работниците при договаряне на работните заплати. Заплатите нарастват и тъй като заетостта е висока, те абсорбират по-голямата част от печалбата и цикълът започва отново. Този модел е класически динамичен модел с циркулярна каузалност.

Приемайки идеите на Дж. Блат за включване на финансов сектор, пари и кредит в модела на У. Годуин, С. Кийн добавя също и идеята на Дж. М. Кейнс как предприемачите формират практики за справяне с несигурността – екстраполация на настоящите условия в бъдещето¹¹. Следователно предприемачите не инвестират цялата печалба – инвестициите биха били по-малки от печалбата при ниска норма на последната и повече от нея при висока норма. Когато желанието на предприемачите за инвестиции превишава неразпределената печалба (като по време на бум), тогава те ще използват кредит за финансиране на допълнителните инвестиции. Това доразвитие на модела на У. Годуин силно променя поведението му. Базовият модел генерира фиксирани цикли безкрайно, докато с направените корекции той може да генерира няколко различни резултата от приближаване към равновесни стойности на разпределението на дохода, заетостта и съотношението „дълг към БВП“, през цикли и в

¹¹ Keynes, J. M., 'The General Theory of Employment', Quarterly Journal of Economics, 51(2), 1937, pp. 209–223.

трите параметъра с променлив магнитут през времето, до рязко увеличаване на съотношението „дълг към БВП“ и последваща рецесия и/или депресия.

Така изразеният модел има три важни характеристики. Първо, въпреки че предприемачите са единствените заематели в този прост модел, тежестта по изплащане на дълга пада върху работниците: делът на заплатите в производството спада при нарастване на дълга, докато печалбата варира около сравнително равновесна стойност. Второ, ако моделът се насочва към индуциран от дълга срыв, съотношението „дълг към БВП“ изменя своето развитие: дългът нараства по време на експанзия, достига пик и след това спада при криза, но новото оживление започва преди съотношението да е спаднало до първоначалната си стойност. Трето, кризата е предшествана от период на намалена волатилност. Флуктоациите в заетостта и производството започват с големи амплитуди, след което спадат докато съотношението „дълг към БВП“ нараства все повече. Флуктоациите се засилват отново докато не се достигне до последен екстремнен цикъл, в който дългът е толкова голям, че плащанията по него надвишават възможностите на предприемачите и икономиката изпада в рецесия.

При навлизането в рецесия фундаменталният проблем пред икономиката е в дивергенцията между поетите дългове и приходите, генерирани от тях. Приходите зависят както от нивото на инвестициите, така и от инфлацията. Нивото на инвестиции се е сринало, оставяйки само две сили, които могат да върнат цените на активите и приходите отново в хармония: дефлация на цените на активите или инфлация на текущите цени. Ако инфлацията е висока (като при кризата в България през 1996-1997 г.), то според Х. Мински въпреки че кризата е причинила рязък спад на инвестициите и икономическия растеж, нарастването на паричните потоци създава възможност за изплащане на дълговете, т.е. икономиката може да излезе от кризата с намален ръст и висока инфлация, но по-малко банкрути и запазено намаляване на ликвидността. Ако инфлацията е ниска (както в България след 2009 г.), то паричните приходи ще останат неадекватни по отношение на дълговата структура. Фирмите, чиито

дългови плащания надвишават паричните им приходи, ще са принудени да продават активи, увеличаваш приходите за сметка на конкурентите чрез намаляване на маржа или да обявят фалит. За разлика от инфлационния сценарий, тук и трите варианта причиняват дефлация като по този начин поне отчасти изострят първоначалните дисбаланси и икономиката може за дълго да остане с ниско ниво на икономическа активност.

С включването на правителство моделът се променя поради фискалните дефицити и интервенциите на централната банка. При стабилна система за социална сигурност, колапсът на паричните потоци ще бъде поне отчасти облекчен поради нарастването на правителствените разходи. Колапсът в кредитирането също може да бъде обуздан или дори обрънат от силни действия от страна на централната банка за повишаване на ликвидността. Резултатът от така описания модел е система, която по същността си е циклична, но циклите остават в податливи на управление граници. В действителност реалната икономика се намира някъде между двете екстремални ситуации на частен сектор, който е по пътя към индуциран от дълга срыв и циклична система, която е държана в рамки от автоматичните стабилизатори на правителствените разходи и данъците.

Разгледаният в настоящия доклад цикличен макроикономически модел изяснява как в условията на ендегенност на парите експанзията и контракцията на кредитирането, причинени от инвестиционните желания на предприемачите в условията на фундаментална несигурност са основа за финансовата нестабилност и вътрешно-генерираната цикличност на пазарната икономика. Моделът не изключва влиянието на външни шокове и пазарни несъвършенства, но дава качествено нова, по-реалистична представа за цикличното динамично функциониране на съвременната стопанска система. Една последваща проверка и анализ на моделната конструкция в условията на българската икономика след 1990 г. с фокус икономическите кризи през 1996-1997 г. и след 2009 г. биха могли да осигурят нов поглед върху съвременното ни стопанство, което е обект и на изследователската ми работа като докторант.

СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА РОЛЯ НА БЪЛГАРСКАТА ПРАВОСЛАВНА ЦЪРКВА (теоретико-емпиричен анализ)

Гл. ас. Петкан Илиев

Университет за национално и световно стопанство – София

Религията, респективно църквата, винаги е била неотменима част от социално-икономическия живот на българското общество. През 21 век ролята на църквата (разбирай Българската православна църква) не само, че не е намаляла, напротив тя засилва своето влияние като част от ключовите обществени институции. Историческите факти показват, че Църквата винаги е била нещо повече от религиозна институция. Тя е играла важна роля в икономическия, социалния, културния и политическия живот на българското общество.

От гледна точка на икономическата теория, принципният подход към анализа на религиозната дейност, респ. църквата като една от основополагащите институции в обществения живот, се базира на следната фундаментална конструкция, изведена от Петер Бергер.¹ Според него, съвременното общество демонстрира плурализъм на мненията и институциите във всичките му аспекти, вкл. и по отношение на религиозната дейност, а „плуралистичната ситуация е преди всичко пазарна ситуация. В този смисъл религиозните институции се превръщат в пазарни агенти, а религиозните традиции/обичаи – в потребителски стоки. А в такава ситуация една значителна част от религиозната дейност се оказва под въздействието на логиката на пазарната икономика“.

Най-голям брой изследвания и публикации по въпросите на икономиката на религиозната дейност (Economics of religion) има в рамките на базисната теория за потребителското поведение. Теоретичната конструкция на икономическата същност на религиозната дейност е предмет на самостоятелен анализ и няма да бъде интерпретирана в този материал. Но за осветляване на последващото изло-

¹ Berger P. The Sacred Canopy: Elements of Sociological Theory of Religion. Gardern City.N.Y.: Doubleday, 1967, p.138

жение трябва да отбележим, че религиозната дейност в нейния социално-икономически аспект може да бъде обособена в две основни направления:

1. *Същинска религиозна дейност*, при която социално-икономическият елемент в по-голямата си част е съпътстващ, т.е. косвен. На практика, тук влизат всички услуги предоставяни от църквата, касаещи нейната религиозна дейност. Според Закона за вероизповеданията, чл. 23. (1) Регистрираните вероизповедания имат право за своите нужди да произвеждат и продават вещи, свързани с богослужебната им дейност, ритуали и обреди. (2) Сделките по ал. 1 не са търговски по смисъла на Търговския закон. Въпреки това, тази дейност е част от стопанския оборот и генерира определени приходи, респ. разходи, които обаче официалната статистика не отчита, поради липса на методика. Такива са например църковните треби и требните такси (църковна служба или обред от частен характер при кръщение, брак, опело и пр.). В същото време църквата реализира доходи от продажбата на икони, църковна утвар, религиозна литература и пр. дейности, които също са изключени от оценката на реалния стопански оборот. Таксите от църковните услуги и продажбата на предмети и продукти с религиозно предназначение формират от 60 до 100% от приходната част на епархийските бюджети². Към това направление трябва да се прибавят приходите от дарения и спонсорства, както и държавната субсидия. Първите формират между 10 и 20% от приходите на митрополиите (епархийските бюджети), докато държавната субсидия нараства от 1560 000 лв. през 2010 г. На 2 360 000 лв. за ремонт и строителство на храмове и манастири на Българската православна църква в страната през 2015 г. Отделно от това има държавна субсидия, която е за подпомагане на Българските православни църковни общини в чужбина и свещенослужителите, работещи зад граница. За същия период тя нараства от 750 000 лв. на 850 000 лв.;

² Изт. Данни от регистър БУЛСТАТ за епархиите на БПЦ на територията на Република България; «източници на финансиране - такси за услуги с непаз. характер

2. *Стопанска религиозна дейност*, която включва църковните земеделски стопанства, търговски дружества за стопанисване на горите, дърводобив, строителство, арендоване на имоти и пр. Към това направление включваме и субсидиите по Програмата за развитие на селските райони, мярка 322, която е свързана с ремонт и реконструкция на сгради с религиозна предназначение и подобряване на прилежащите пространства.

Анализът на социално-икономическата дейност на БПЦ е свързан с дефинирането на статута на самостоятелното юридическо лице, което е носител на стопанските и социални отношения.

В социално-икономическия оборот участват самостоятелно само тези местни поделения на вероизповеданията, които са признати за юридически лица по силата на чл. 10 от Закона за вероизповеданията.

Според чл. 10. (1) Традиционно вероизповедание в Република България е източното православие. То има историческа роля за българската държава и актуално значение за държавния ѝ живот. Негов изразител и представител е самоуправляващата се Българска православна църква, която под името Патриаршия е правоприемник на Българската Екзархия и е член на Едната, Свята, Съборна и Апостолска църква. Тя се ръководи от Светия Синод и се представлява от Българския Патриарх, който е и Митрополит Софийски.

(2) Българската православна църква е юридическо лице. Устройството и управлението ѝ се определят в нейния устав.

Според Устава на БПЦ, чл. 13, юридическото лице, което извършва самостоятелно религиозни, социални и стопански дейности е Църквата с конкретното и наименование в даденото населено място:

Устав на БПЦ, чл.13

- Чл. 13.** (1) Българската православна църква – Българска Патриаршия и нейните местни поделения – митрополии, църкви и манастири, са юридически лица.
- (2) Неотделими членове на юридическото лице на Българската православна църква – Българска Патриаршия са митрополиите и ставропигиалните манастири като юридически лица и като местни поделения в нейния диоцез и юрисдикция.
- (3) Седалището на Българската православна църква – Българска Патриаршия е в гр. София.
- (4) Седалище на митрополията е населеното място, определено в чл. 3 и чл. 4.
- (5) Седалище на църквата е населеното място, в което е изграден храмът ѝ.
- (6) Седалище на манастира е населеното място, в или до което той се намира, или близко до него населено място.

Националната статистика не изследва и не отчита пряко дейността на църквата в двете и направления (религиозни и стопански дейности. Същевременно НСИ обработва годишните отчети на Юридическите лица с нестопанска цел, като в това число включва и дейността на религиозните организации. Те обаче не са класифицирани по вероизповедна принадлежност и затова за техния обхват и дейност може да се екстраполира вземайки предвид резултатите от последното преброяване на населението през 2011 г.

Таблица 2

**Окончателни резултати от преброяване 2011 относно
вероизповедната принадлежност в Република България***

Вероизповедания	в брой лица	в проценти
Общо за страната	5.758.301	100,0
Източноправославно	4.374.135	76,0
Католическо	48.945	0,8
Протестантско	64.476	1,1
<i>Мюсюлманско:</i>		
Мюсюлманско сунитско	546.004	9,5
Мюсюлманско шиитско	27.407	0,5

Мюсюлманско	3.728	0,1
Арменско апостолическо православно	1.715	0,0
Израелтянско	706	0,0
Друго	9.023	0,2
Нямам	272.264	4,7
Не се самоопределя	409.898	7,1

*В таблицата са разпределени данните за лицата отговорили на доброволния въпрос за самоопределяне по вероизповедание. Данните са конфиденциални съгласно Чл. 25 от Закона за статистиката.

Изм. Национален статистически институт nsi.bg

Годишният отчет за дейността се попълва от всички предприятия с нестопанска цел (сдружения и фондации, вкл. политически партии, църкви, читалища и др.), създадени и регистрирани съгласно действащото законодателство, на основание чл. 20 от Закона за статистиката. Таблиците за сдруженията и фондациите са разработени на основата на данни, събирани с ежегодно провеждано статистическо изследване от НСИ. Обект на наблюдение са: фондации, бизнес организации и организации на работодатели, професионални и творчески съюзи, сдружения на кооперативни организации, синдикални и други нетърговски организации.

Таблица 3

Брой на предприятията с нестопанска цел, съгласно това в чия полза осъществяват дейност - обществена или частна

Година	В обществена полза		В частна полза	
	Общо за страната	в т.ч. Дейност на религиозни организации (КИД-94.91.)	Общо за страната	в т.ч. Дейност на религиозни организации (КИД-94.91.)
2009	7 597	179	2 441	67
2010	8 100	200	2 595	58
2011	8 330	192	2 928	88
2012	8 794	195	3 273	97
2013	9 354	208	3 232	96

Изм. НСИ

От Таблица 3. се вижда, че през 2013 г. едва 2,22% от предприятията с нестопанска цел в обществена полза извършват дейност на религиозни организации. Ако екстраполираме резултатите от преброяването (Вж. Таблица 2.) ще се окаже, че около 160 от тях са на БПЦ. Приблизително подобни са и резултатите за останалите години.

В същото време предприятията с нестопанска цел извършващи дейност на религиозни организации за разлика от църквите не са получавали субсидии и инвестиционни помощи (Вж. Таблица 4.)

Таблица 4

**Получени субсидии и инвестиционни помощи през 2013 г.
от предприятията с нестопанска цел* (хил.лева)**

Показател	код	Общо за страната	в т.ч. Дейност на религиозни организации (КИД-94.91.)
Получени субсидии	2500	18 741	-
Субсидии върху продуктите	2510	10 479	-
в това число:			
- от правителството	2511	6 482	-
- от Европейския съюз*	2512	2 179	-
Субсидии върху производството	2520	8 262	-
в това число:			
- от правителството	2521	3 427	-
- от Европейския съюз*	2522	2 138	-
Получени инвестиционни помощи	2600	..	..
в т.ч. от Европейския съюз*	2610	..	..
Извършени общо разходи подлежащи на финансиране със субсидии	2700	16 919	..
в т.ч. от Европейския съюз*	2710	7 296	..

* За 2009 г., 2010 г., 2011 г. и 2012 г. не е имало такава справка.

'..' Конфиденциални данни

'-' Няма случай

Изм. НСИ

В обществото преобладават очаквания и нагласи, предполагащи превръщането на Църквата в доставчик на социални услуги.

Известният учен и богослов проф. протопрезвитер Стефан Цанков описва по следния начин състоянието на благотворителността в периода след Освобождението в своя труд "Българската православна Църква от Освобождението до наши дни": "В първите десетилетия и почти чак до войните нашата Църква в тая област работи при хоризонти и със средства, не много отличаващи се от тези преди Освобождението. Словесни обещания и единични, повече случайни подпомагания, на нуждаещи се. След войните се туря начало на църковна благотворителност, в смисъл на планомерна организирана евангелско-социална дейност. Тук-там се появяват главно по почин на християнските православни братства християнски приюти. Синодът опитва сам да основе и ръководи подобна общоцърковна дейност." Едва около 1930 г. се появяват и започват да се развиват бързо детски летовища, юношески лагери към епархийските манастири. По-късно се основават детски ясли, градини и забавачници, детски игрища и млечни кухни за родилки, детски юношески столове и трапезарии, коледни елхи, занаятчийски училища и др. Освен това православно духовенство участва в дейността на други благотворителни организации като Червен кръст, в закрила на децата в кооперациите³.

Стотици християнски социални проекти, насочени към най-нуждаещите се, остават скрити за обществото поради редица причини (Вж. Пак там), най-важните от които са:

- Църквата не гледа с добро око на публичността на подобни прояви, спазвайки правилото: "Нека дясната ти ръка не знае какво върши лявата", тоест духовна стойност има единствено анонимният благотворителен жест;

- Голяма част от тези вдъхновяващи примери за социална дейност се случват в малките мащаби на отделни енории, където акцентът не е върху абстрактните "целеви групи", а върху конкретни личности, изпаднали в нужда;

- Според православно разбиране, търсенето на "виновни" за

³ Вж. по-подробно, митрополит Гавраил „Основни черти на социалната дейност на Българската православна Църква преди и след 9 септември 1944 година“, доклад, изнесен на Международната конференция Църква и социална дейност, 2002 г.)

липсата на социална ангажираност на Църквата, не може да излиза извън личното духовно пространство, тъй като Църквата започва от отделната личност, а не от официалните си структури.

Немаловажна причина обаче се оказва и факта, че предприятията с нестопанска цел, които са се самоопределили като социални предприятия имат тенденцията да намаляват като абсолютно число и относително като такива, които са дейност на религиозни организации. През 2013 г. последните са сведени до нула (Вж. Табл. 5).

Таблица 5

Предприятия с нестопанска цел, самоопределили се като социални предприятия* (брой)

Социално предприятие	2012 г.		2013 г. **	
	Общо за страната	в т.ч. Дейност на религиозни организации (КИД-94.91.)	Общо за страната	в т.ч. Дейност на религиозни организации (КИД-94.91.)
Социално предприятие	2 155	4	1 515	..
Не е социално предприятие	9 912	288	11 071	..

* За отчетните 2009 г., 2010 г. и 2011 г. не е събирана информация за социалните предприятия.

** Предварителни данни.

'..' Конфиденциални данни

Изм. НСИ

За да бъде измерена социално-икономическата значимост и потенциал на БПЦ от съществено значение е създаването на регистър и карта на храмовете в България. До момента (началото на април 2015 г.), според данни на Дирекцията по вероизповедания, са преброяни общо 8000 църкви и манастири. Но цифрата не е окончателна, тъй като данните са от 260 общини и от 11 епархии. Остават още 5 общини и 2 епархии, за да се припокрие и засече цялостната информация. Например, извършващото се преброяване констатира много частни параклиси, които не се водят на отчет в Църквата, но в общините ги броят. Този регистър е от изключително важно значе-

ние за привличането и усвояването на средства по ПРСР. Данните отДФЗ показват, че до началото на месец април 2015 г., субсидии от 25,3 млн. лева за ремонт на 91 храма са изплатени по Програмата за развитие на селските райони 2007 – 2013 г. Общата одобрена субсидия за реконструкция и ремонт на сгради с религиозно значение и подобряване на прилежащите пространства е 66 млн. лева. Помощта е по мярка 322 „Обновяване и развитие на населените места”, субсидиите покриват 100% от одобрените разходи.⁴

Анализът на най-важните социално-икономически религиозни дейности и функции показва, че църквата е част от стопанския оборот. Тя от една страна, генерира приходи и заетост, прави определени разходи, т.е. тя е пълноправен стопански субект, а от друга – играе ролята на социална институция имаща отношение към образованието, преодоляването на социалната бедност, подобряване на жизнения стандарт и пр. общочовешки социални ценности.

⁴ 02 април 2015 г. Държавен фонд "Земеделие"-РА

ВЛИЯНИЕТО НА ПРОПОРЦИОНАЛНИЯ ПОДОХОДЕН ДАНЪК ВЪРХУ РАСТЕЖА В СТРАНИТЕ ОТ АЗИЯ

Ас. д-р Стоян Танчев

Югозападен университет „Неофит Рилски” – Благоевград

Подходните данъци винаги са били в центъра на дискусиите относно формирането на държавната икономическа политика. През последното десетилетие на изминалия век и първите години на настоящия се наблюдава тенденция при която редица държави въведоха система на данъчно облагане, чиято особеност е прилагането на една данъчна ставка за облагане на доходите. Повечето страни от Централна и Източна Европа, както и някои държави от Азия, промениха данъчното законодателство и преминаха от прогресивно към пропорционално облагане, като мярка за стимулиране на икономическата активност. Намаленията на данъчната тежест на индивидуалното доходно облагане имат за цел постигане на по – бърз икономически растеж предимно в икономики които нямат собствени средства. Промениясно фокусирани и предимно насочени към – стимулиране на инвестициите, повишаване на заетостта, увеличаване на личните доходи, ограничаване размерите на сивата икономика. От казаното до тук произхожда, че по – ниските размери на доходното облагане, ще осигури положително влияние и върху динамиката на вътрешното търсене и потребление. Формираните представи тези тенденции би трябвало да осигурят необходимия стимулиращ ефект за по – висок растеж на БВП.

Обект на настоящия анализ се явява доходното облагане в частност пропорционалното данъчно облагане, разглеждано като фундаментална категория изследвано при различни макроикономически връзки на въздействие, обуславящо се като фактор за икономически растеж.

Предмет на научното изследване се явява действието на обекта на изследване спрямо икономиките на предварително избрани страни, които през различен период на своето развитие са преминали от прогресивно доходно облагане към пропорционално: *Грузия*

– 2005 г., *Тринидад и Тобаго* – 2006 г., *Киргизстан* – 2006 г., *Монголия* – 2007 г., *Исландия* – 2007 г., *Казахстан* – 2007 г., *Мавриций* – 2007 г., Анализът на предмета и неговата връзка с обекта на изследване се осъществява посредством показателите от динамичните тенденции на изследваните макроикономически променливи: **БВП, Заетост, Държавен дълг, Инфлация, Преки чужди инвестиции, Спестявания, Данъчни приходи.**

За по прецизно представяне на изследователската тематика обозримо трябва да подчертаем, чев обхвата на панелните данни попадат шест държави, като е изследвано въздействието на пропорционалното облагане върху икономическия растеж за периода 2005 – 2010 година. Изведените коефициенти и силата на въздействие показващи наличие на право пропорционална и обратно пропорционална зависимост количествено са измерени с векторен авторегресионен модел (**VARVector Autoregressive Model**).

През последните две десетилетия възхода на пропорционалното подоходно облагане завладя не само държавите от Централна и Източна Европа, но това облагане бе прието в някои страни от Азия и Карибския полуостров. В този порядък **Милтън Фридман**¹, пише, че: **„Колкото е по-малко намесата от страна на държава при разпределянето на ресурсите, толкова по-добре една страна се развива икономически”**. Следователно това повдига въпроса: Наистина ли ниското пропорционалноданъчно облагане има решаващо значение за постигане на по – висок икономически растеж?

Ретроспективният обзор на тази връзка налага обективно разглеждане и последващо представяне на последните изследвания и техните резултати изразени посредством различни макроикономически канали на проявление. Така най – общо са представени достиженията на научното познание в областта на подоходното облагане в две категории:

- Емпирични резултати потвърждаващи връзката между пропорционално подоходно облагане и икономически растеж.
- Емпирични резултати отхвърлящи връзката между пропорционалното подоходно облагане и икономически растеж.

¹ Фридман, М. „Капитализм и свобода” Новое Издательство 2006 г. стр.187 – 205.

Преглед на литературата:

Емпирични резултати потвърждаващи връзката между пропорционално подоходно облагане и икономически растеж.

Разглеждайки зависимостта между икономическия растеж и пропорционалното подоходно облагане **Ангелов, Г. и Дянков, С.**², изследват динамиката напроменливите величини на: Брутен Вътрешен Продукт, Заетост и Данъчни Приходи. Резултатите от емпиричното изследване показват ниска степен на корелация между динамиката на Заетостта и Пропорционалното облагане с коефициент (0,23). По – високо ниво на детерминираност е установено между динамиката на БВП и тази на данъчните приходи от пропорционално облагане с коефициент (0,48). Това показва, че регистрираните статистически стойности не са в състояние непременно да въздействат за повишаване на динамиката на заетостта. Резултатите от изследването показват, че е налице по – висока степен на корелация между динамиката на пропорционалното облагане и БВП. Изследване проведено от **Боскин, М. (Boskin, M. 1996)**³, е още едно доказателство, че е необходима промяна в данъчната политика, чрез преминаване към пропорционално облагане на доходите. **Той смята, че пропорционалното облагане ще увеличи Брутният Вътрешен Продукт до десет процента (10%) на годишна база, ако се замени настоящото прогресивно облагане за икономиката на САЩ.** В най-негативен аспект увеличението на икономическия растеж няма да бъде под пет процента (5%) на годишна база в страна въвела тази система на облагане на личните доходи.

Икономистите **Хол, Р. и Рабушка, А. (Robert Hall and Alvin Rabushka 1995)**⁴ установяват, че икономиката на САЩ постепенно, ще загуби своята конкурентоспособност заради високите прогресивни данъци. В свое изследване формулират изводи и допускат, че с един пропорционален подоходен данък в размер на 19%, който да

² Ангелов, Г., Дянков, С. „Данъчен стимул като отговор на кризата” 2009г.

³ Michael J. Boskin, A Framework for the Tax Reform Debate, from Michael J. Boskin (Editor), *Frontiers Of Tax Reform*, The Hoover Institution (1996).

⁴ Robert Hall and Alvin Rabushka. (1995) „*The Flat Tax, Second Edition*”. Stanford, CA: Hoover Institution Press

замени всички останали данъци икономиката, ще се развива много по-бързо отколкото в действителност това се случва. **Ауербач, А. и Котликов, Л. (Auerdach, A and Kotlikoff, L. 1987)**⁵ изследват конкретното въздействие на изведената и предложена данъчна ставка от 19% от Хол и Рабушка. **Резултатите показват, че държавата би увеличила своя фискален капацитет от пет до шест процентни пункта (5%-6%), а растежа на икономиката от два до четири процентни пункта (2%-4%). Йоргенсен и Уйлкосен(Jorgenson and Wilcoxen 1997)**⁶, също подлагат на изследване тези резултати. Достигат до изводи, че „**Предлагането на труд се увеличава рязко, от чувствително понижени данъчни размери**”. Вследствие на което капитала на домакинствата ще се повиши с около 10%, а този на бизнеса с около 12%. Те смятат, че БВП за първата година ще нарасне с 3,3%, в сравнение с базовия модел на прогресивно облагане. Според тях основната идея се изразява в повишаването на предлагането на работна ръка, като стимул за растеж на икономиката. В допълнение представят че икономическите процеси ще продължат да оказват положително влияние върху БВП с темп на нарастване от 3,7% за втората година.

Емпирични резултати отхвърлящи връзката между пропорционалното подоходно облагане и икономически растеж.

Иванова, А. Кийн, М. Клем, А. (Ivanova, A. Keen, M. Klemm, A.)⁷, изследват в 1994 – 2003 година показателите на БВП, заетост и доходи за икономиката на Русия. Установяват емпирично, че доходите нарастват значително в система на пропорционално облагане. Резултатите обаче показват, че не съществува наличие на корелационна зависимост от страна на самото пропорционално облагане. Следователно по – високите приходи се обосновават с екстремното повишаване на доходите и от части на изсветляването на икономи-

⁵ Alan J. Auerbach and Laurence Kotlikoff, „Dynamic Fiscal Policy”(1987).

⁶ Jorgensen, D. and Wilcoxen, P. The Effects Fundamental Tax Reform and the Feasibility of Dynamic Revenue Estimation, (1997), Paper prepared for the Joint Committee on Taxation’s Symposium on Modeling the Macroeconomic Consequences of Tax Policy: <http://wilcoxen.cp.maxwell.syr.edu/papers/jct.pdf>

⁷ Ivanova, A. Keen, M. and Klemm, A. IMF Working Paper, „The Russian Flat Tax Reform” 2005.

ката, а не на самото пропорционално облагане. Авторите не откриват и конкретни доказателства за наличие на статистическа значима връзка между динамиката на заетостта и понижаването на данъчните размери. Формулират изводи, че растежа на икономиката на Русия е повлияна от други фактори, а не пропорционалният данък.

Зависимостта на ниските пропорционални размери, динамиката на приходите и икономическия растеж е тествано емпирично за Румъния. **Voinea, L. Mihaescu, F. (Voinea, L. Mihaescu, F. (2009)⁸**, стигат до изводи, че приложението на пропорционална данъчно облагане се оказва неефективна реформа за страната. Установяват, че е налице отрицателна връзка между събираемостта и данъчните приходи и липса на статистическа значима връзка между пропорционалното облагане и икономическия растеж.

Изследването на **Радулеску, М. (Radulesku, M. 2012)⁹** е още едно доказателство, че не се установява наличие на по – висока събираемост от понижаването на подходните данъчни размери. Емпирично изследва динамиката на приходите от пропорционално облагане в Естония, Литва, Латвия, Словакия и Румъния, като автора доказва наличие на обратно пропорционална връзка. В тази насока са установени следните изводи:

1. Като цяло реформата в тези страни е свързана с намаляване дела на приходите от пропорционално облагане.

2. Ниските приходи водят след себе си до увеличаване размерите на косвените данъци.

Още едно изследване на **МВФ¹⁰** показва взаимовръзката между пропорционалното облагане и икономическия растеж. Вобхвата на анализа попадат макроикономическите променливи, като данъчни приходи, заетост и благосъстояние на населението за икономиките на Русия и Словакия. Икономистите на фонда **Киин, М. Ким, Й. и Версано, Р. (Keen, M., Kim, Y. and Varsano, R, 2006)**, допълват

⁸ VOINEA, L. MIHAESKU, F. „The Impact of The Flat Tax Reform on Inequality” – The Case of Romania 2009

⁹ Radulesku, M. „The Fiscal Reforms and Flat Tax in Europe and CCE Countries”(2012)

¹⁰ Michael Keen, Yitae Kim and Ricardo Varsano, IMF The Working Paper „The Flat Tax(es). Principles and Evidence” 2006

научното познание и потвърждават, че не съществува корелационна зависимост между пропорционалното облагане и увеличението на фискалните приходи и динамиката на заетостта в тези страни.

Емпиричен анализ: Количествено изследване на връзката пропорционално облагане – икономически растеж:

Изходната точка на настоящото изследване фокусира вниманието върху общоприетите теории за икономическия растеж, чийто базис е неокласическият модел на **Солоу, Р., (Solow, 1956).**¹¹ Моделът набляга на дела на спестяванията и инвестициите като важен определящ фактор за краткосрочния икономически растеж.

Отчитайки факторите от които се влияе доходното облагане се допуска, че ако се въведе пропорционално облагане при определена данъчна ставка t , освободените средства, според Солоу ще са насочени към формиране на капитал, т.е. по – високи нива на спестявания и респективно инвестиции. Важен допълващ елемент в модела се смята, че е възможно да съществува оптимално равнище на потребление, където оптималното равнище на спестяванията е равно на инвестициите (изводи установени за затворен тип икономика, при което текущата сметка е равна на нула, но в условия на глобален пазар това правило не винаги е така).

Логичен извод на модела представлява, че ако освободените средства от пропорционално облагане са насочени за инвестиции, нормата на спестяване се увеличава и води до допълнително нарастване на инвестициите, респективно ако са насочени към потребление, фактическата норма на спестяванията и инвестициите спада.

¹¹ Solow, R., (1956), „A Contribution to the Theory of Economic Growth”, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94, <http://www.jstor.org/stable/1884513>

**Използвани означения на изследваните макроикономически величини
за периода 2000-2010г.**

№	Означение	Изследвана променлива
1.	GDP	Темп на нарастване на Брутен вътрешен продукт (БВП)
2.	GDP(-n)	Темп на нарастване на (БВП) при лаг t-n
3.	EMP	Темп на нарастване на Заетостта
4.	EMP (-n)	Темп на нарастване на Заетостта при лаг t-n
5.	GDEB	Темп на нарастване на Държавния дълг
6.	GDEB (-n)	Темп на нарастване на Държавния дълг при лаг t-n
7.	INF	Темп на нарастване на Инфлацията
8.	INF(-n)	Темп на нарастване на Инфлацията при лаг t-n
9.	INV	Темп на нарастване на Преките чужди инвестиции
10.	INV (-n)	Темп на нарастване на Преките чужди инвестиции при лаг t-n
11.	SAV	Темп на нарастване на Спестяванията
12.	SAV (-n)	Темп на нарастване на Спестяванията при лаг t-n
13.	TAX	Темп на нарастване на Данъчните приходи
14.	TAX (-n)	Темп на нарастване на Данъчните приходи при лаг t-n

Изследването е насочено към детерминиране на директното влияние върху динамиката на *БВП (GDP)*, *Заетостта (EMP)*, *Преките чуждестранни инвестиции (INV)*, *Държавен дълг (GDEB)*, *Инфлация (INF)* и *Спестявания (SAV)* от страна на динамиката на *Данъчното облагане (TAX)*

За целта записваме модела със следната стандартна форма:

$$y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + Bx_t + \varepsilon_t$$

Където:

y_t - вектор на вътрешни за модела променливи (БВП)

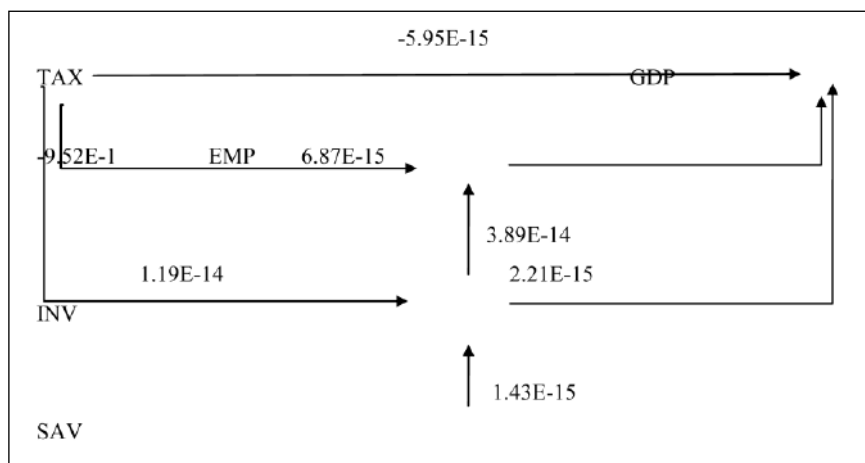
x_t - вектор на външни за модела променливи (Заетост, Преките чуждестранни инвестиции, Държавен дълг, Инфлация и Спестявания от страна на динамиката на Данъчното облагане)

$A_1 \dots A_p$ и B - матрици на изчисляваните коефициенти

ε_t - вектор на остатъците

Резултати от емпиричния анализ:

Анализирайки първата и основна макроикономическа променлива от **графика 1**, а именно БВП, трябва да посочим, че регресионното уравнение от използваните VAR модели свидетелства за наличие на статистически значима връзка между динамиката на приходите от пропорционално облагане и тази на Брутният вътрешен продукт при лаг (t). Вземайки предвид знаците на статистически значимите коефициенти може да посочим, че връзката между динамиката на тези променливи е обратно пропорционална с коефициент ($-5.95E-15$). Това показва и характерът на връзката, а именно, че самото пропорционално облагане има възпиращ ефект спрямо динамиката на БВП, тоест може да смятаме, че ниското данъчно облагане в този случай не обуславя и не води до по - висок икономически растеж.



Графика 1

Забележка: Коефициентите отразяват наличието на статистически значими връзки

Източник: Собствени изчисления

Данни: Световна Банка

Трябва да отбележим, че в условие на пропорционално облагане се регистрира положителна статистически значима връзка между данъчното облагане и Брутният вътрешен продукт с косвеното пос-

редничество на инвестициите. Налични са право пропорционални връзки между динамиката на тези променливи със статистически значим коефициент ($1.19E-14$). Това обяснява, че за тези страни, пропорционалното облагане е в състояние да въздейства позитивно върху притока на инвестиции. Формира се мнение, че положителната корелационна зависимост към динамиката на инвестициите към същият момент (t) придава тенденции и за по-висок растеж. Тази взаимообвързаност се определя като ключов фактор. Потвърждение намираме от последващото наличие на статистически значима право пропорционална връзка между инвестициите и БВП със коефициент ($2.21E-15$). Това показва и позитивното въздействие от страна на пропорционалното облагане към инвестициите отразяващо се върху растежа.

Трябва да отбележим, че се формира косвено въздействие върху темпа на динамика на Брутният вътрешен продукт от страна на заетостта. Регистрирана е обратно пропорционална статистически значима връзка между пропорционалното облагане и динамиката на заетостта с коефициент ($-9.52E-14$) и право пропорционална такава с коефициент ($6.87E-15$) между заетостта и БВП. Това показва, че на данъчните приходи им е необходимо време за да последват динамиката на заетостта. Следователно заетостта в тези страни не се влияе от размера на данъчното облагане, а по скоро обратно. От своя страна обаче заетостта въздейства положително върху темпа на динамика на Брутният вътрешен продукт, това се потвърждава от наличието на високия статистически значим коефициент.

Прави впечатление, че пропорционалното облагане показва отрицателни коефициенти спрямо заетостта и БВП и регистрира положителен коефициент спрямо инвестициите. Това е видно, тъй като за изследваните държави икономическия растеж, представен чрез БВП и заетостта, е изпреварващ по-отношение на данъчните приходи, тоест необходимо е време, динамиката в икономиката да обуслови динамиката в данъчните приходи. Следователно данъците не са водещи за тези променливи. Те обаче са водещи по отношение на привличането на чуждестранните инвестиции, това се потвърждава от положителната връзка в момент (t). В въпросния случай мо-

же да се смята, че инвестициите имат предимно производствен характер и пряко водят до стимулиране на БВП и заетостта. Тук се потвърждава една от очакваните положителни страни от приложението на пропорционалното облагане, а именно стимулиране на притока на инвестиции. Трябва да отбележим, че коефициентът на въздействие на инвестициите спрямо БВП е по-голям от този на заетостта спрямо БВП.

Динамиката на инвестициите в система на пропорционално облагане регистрира право пропорционална връзка с динамиката на заетостта с коефициент (3.89E-14). Това показва, че инвестициите могат да се използват като надежден икономически инструмент за формиране на по-висока заетост. По този начин може да заключим, че инвестициите обуславят темпа на динамика на заетостта. Заетостта като макроикономическа детерминанта е в състояние да въздейства положително върху темпа на динамика на БВП. Динамиката на инвестициите е склонна да се влияе от динамиката на спестяванията, това се потвърждава от наличието на статистически значимата право пропорционална връзка с коефициент (1,43E-15).

От емпиричния анализ се формират следните изводи:

1. Налице са статистически значими коефициенти между пропорционалното облагане и Брутният вътрешен продукт с регистрирана обратно пропорционална връзка. Това показва, че облагането има забавящ ефект спрямо динамиката на БВП, тоест не формира тази динамика в момент (t).

2. Видно е, че пропорционалното облагане има насърчаващ характер спрямо инвестиционната активност. В своята динамика те се определят като ключов фактор за постигане на икономически растеж.

3. Инвестициите обуславят пряко динамиката на заетостта. Тази тенденция в своята положителна динамика се пренася от заетостта спрямо динамиката на БВП. По този начин характерът на връзките допуска наличие на икономически растеж със съдействието на променливата величина на заетостта.

4. Динамиката на инвестициите е в право пропорционална връзка с динамиката на БВП. Това показва, че се забелязва наличие

на стимулиране на икономиката с положителното влияние на пропорционалното облагане спрямо динамиката на инвестициите към БВП.

5. За тези страни отчасти се доказва, че при определен пропорционален данък в размер (t) допусканията на Солоу се потвърждават. Това е видно от взаимната обусловеност между пропорционалния данък и притока на инвестиции. Спестяванията също оказват положително влияние върху инвестициите, но VAR моделите не установяват наличие на статистически значима връзка между пропорционалния данък и динамиката на спестяванията. Следователно спестяванията не са резултат от това облагане.

В заключение може да кажем, че въз основа на изведените от **графика 1** на приложение **1** статистически значими връзки приемаме че, динамиката на пропорционалното облагане има последващ ефект спрямо Брутният вътрешен продукт. Определяща роля за постигане на икономически растеж имат инвестициите, които въздействат и върху заетостта. Тази положителна тенденция върху динамиката на заетостта оказва положително влияние върху динамиката на Брутният вътрешен продукт. Съпоставяйки двете променливи на инвестициите и на заетостта като фактор за икономическа политика, динамиката на инвестициите има по-силно въздействие. Спестяванията не са повлияни от ниските данъци, но като променлива величина от своя страна въздействат върху динамиката на инвестициите. В макроикономически план се потвърждава връзката – спестявания към инвестиции към заетост и последващ растеж за икономиките на тези страни.

Използвана литература

1. Фридман, М. „Капитализм и свобода” Новое Издателство 2006г. стр.187 – 205.
2. Ангелов, Г., Дянков, С. „Данъчен стимул като отговор на кризата” 2009г.
3. Alan J. Auerbach and Laurence Kotlikoff, „Dynamic Fiscal Policy” (1987).
4. Ivanova, A. Keen, M. and Klemm, A. IMF Working Paper, „The Russian Flat Tax Reform” 2005.

5. Jorgensen, D. and Wilcoxon, P. The Effects Fundamental Tax Reform and the Feasibility of Dynamic Revenue Estimation, (1997), Paper prepared for the Joint Committee on Taxation's Symposium on Modeling the Macroeconomic Consequences of Tax Policy: <http://wilcoxon.cp.maxwell.syr.edu/papers/jct.pdf>
6. Michael J. Boskin , A Framework for the Tax Reform Debate, from Michael J. Boskin (Editor), *Frontiers Of Tax Reform*, The Hoover Institution (1996).
7. Michael Keen, Yitae Kim and Ricardo Varsano, IMF The Working Paper „The Flat Tax(es). Principles and Evidence” 2006
8. Radulesku, M. „The Fiscal Reforms and Flat Tax in Europe and CCE Countries”(2012)
9. Robert Hall and Alvin Rabushka. (1995) „*The Flat Tax, Second Edition*”. Stanford, CA: Hoover Institution Press
10. Solow, R., (1956), „A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94, <http://www.jstor.org/stable/1884513>
11. VOINEA, L. MIHAESKU, F. „The Impact of The Flat Tax Reform on Inequality” – The Case of Romania 2009

**VAR модел с пропорционално данъчно облагане -
данни за страните от Азия**

Vector Autoregression Estimates

Date: 06/27/12 Time: 13:21

Sample (adjusted): 2005 2010

Included observations: 27 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	GDP	EMP	GDEB	INF	INV	SAV	TAX
C	-4.03E-13 (1.0E-13) [-4.02176]	-6.79E-12 (1.6E-12) [-4.25657]	-7.87E-12 (1.8E-12) [-4.30906]	-7.70E-13 (1.8E-13) [-4.28365]	6.86E-13 (1.6E-13) [4.28918]	-7.88E-13 (2.6E-13) [-3.08221]	-3.91E-13 (9.8E-14) [-3.98477]
GDP	1.000000 (1.2E-15) [8.1e+14]	2.12E-14 (2.0E-14) [1.08277]	7.91E-15 (2.2E-14) [0.35234]	1.22E-15 (2.2E-15) [0.55092]	-5.71E-16 (2.0E-15) [-0.29000]	-3.04E-16 (3.1E-15) [-0.09686]	-1.08E-16 (1.2E-15) [-0.08965]
EMP	6.87E-15 (1.6E-15) [4.19303]	1.000000 (2.6E-14) [3.8e+13]	1.22E-13 (3.0E-14) [4.09580]	1.22E-14 (2.9E-15) [4.13705]	-1.15E-14 (2.6E-15) [-4.40124]	1.04E-14 (4.2E-15) [2.47798]	6.23E-15 (1.6E-15) [3.87846]
GDEB	5.45E-16 (4.1E-16) [1.34239]	1.29E-14 (6.5E-15) [1.98697]	1.000000 (7.4E-15) [1.3e+14]	1.85E-15 (7.3E-16) [2.53769]	-1.59E-15 (6.5E-16) [-2.44574]	2.83E-15 (1.0E-15) [2.72527]	1.28E-15 (4.0E-16) [3.21128]
INF	-1.54E-15 (1.1E-15) [-1.46728]	-2.62E-14 (1.7E-14) [-1.56378]	-1.75E-14 (1.9E-14) [-0.91570]	1.000000 (1.9E-15) [5.3e+14]	1.29E-15 (1.7E-15) [0.76867]	3.17E-15 (2.7E-15) [1.18287]	1.11E-16 (1.0E-15) [0.10744]
INV	2.21E-15 (9.3E-16) [2.38245]	3.89E-14 (1.5E-14) [2.62968]	5.11E-14 (1.7E-14) [3.01630]	4.47E-15 (1.7E-15) [2.67866]	1.000000 (1.5E-15) [6.7e+14]	5.30E-15 (2.4E-15) [2.23616]	2.31E-15 (9.1E-16) [2.53862]
SAV	-8.28E-16 (4.3E-16) [-1.90936]	-1.14E-14 (6.9E-15) [-1.64866]	-8.62E-15 (7.9E-15) [-1.08920]	-7.30E-16 (7.8E-16) [-0.93745]	1.43E-15 (6.9E-16) [2.05510]	1.000000 (1.1E-15) [9.0e+14]	-5.10E-16 (4.3E-16) [-1.20014]
TAX	-5.95E-15 (2.3E-15) [-2.59299]	-9.52E-14 (3.7E-14) [-2.60296]	-9.52E-14 (4.2E-14) [-2.27431]	-1.19E-14 (4.1E-15) [-2.88938]	1.19E-14 (3.7E-15) [3.24466]	-7.94E-15 (5.9E-15) [-1.35471]	1.000000 (2.2E-15) [4.4e+14]

R-squared	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000
Adj. R-squared	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000
Sumsq. resids	1.15E-26	2.91E-24	3.82E-24	3.70E-26	2.93E-26	7.47E-26	1.10E-26
S.E. equation	2.46E-14	3.92E-13	4.48E-13	4.41E-14	3.93E-14	6.27E-14	2.41E-14
F-statistic	1.29E+29	8.79E+26	5.54E+27	7.09E+28	1.14E+29	1.71E+29	1.02E+29
Loglikelihood							
Akaike AIC							
Schwarz SC							
Meandependent	4.982222	64.31481	37.55185	9.685926	13.46000	23.85926	9.970370
S.D. dependent	4.578032	6.026206	17.31114	6.093714	6.894157	13.46198	3.998540
Determinantresidcovariance (dofadj.)		6.1E-192					
Determinantresidcovariance		5.2E-193					
Loglikelihood		5708.995					
Akaikeinformationcriterion		-418.7404					
Schwarz criterion		-416.0527					

ОПРЕДЕЛЯНЕ НА СРОКА НА ЕФЕКТИВНАТА ЕКСПЛОАТАЦИЯ ПРИ ПРОЕКТИРАНЕТО НА ОБЕКТИ С РЕКРЕАЦИОННО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ПРИ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ВОДИТЕ ОТ БЛИЗЪК ТЕРМАЛЕН МИНЕРАЛЕН ИЗТОЧНИК

Ас. инж. Васил Йорданов

*Университет по архитектура, строителство
и геодезия – София*

Въведение

При реализацията на строителните инвестиционни проекти, завършващи с изграждането и въвеждането в експлоатация на обекти с рекреационна цел, използващи водите на някакъв подходящ по физико – химичен състав и температурни характеристики близък термален минерален източник, един от най - важните за инвеститора въпроси е този за ефективния срок на експлоатацията на съвкупността от бъдещите сгради и съоръжения, от които той се състои. В тях ще се осъществява не само определената според особеностите на източника дейност с рекреационна цел, но тя е придружавана и от необходимото хотелско обслужване, хранене на посетителите, спортни и атракционни занимания. За инвеститора ползваните водни количества ще бъдат определени в рамките на издаден разрешителен режим и при фиксирана за този период цена на един кубически метър ползвана термална минерална вода. При това за част от водите на даден термален минерален воден източник могат да бъдат издадени и повече от едно разрешителни за ползване, което веднага поставя инвеститора в една конкурентна среда. За него ползваните водни количества са специфичен вид производствен ресурс, получаван при дадена цена и той трябва да определи при осъществяваните в хода на реализацията на проекта инвестиционни и експлоатационни разходи каква е степента на икономическа ефективност от него. Именно тук е и възловият момент при реализацията на проекта, защото сроковете на физическа амортизация на отделните функционални системи в обекта, времето за неговата функционална аморти-

зация и икономическите интереси на инвеститора за постигането на определена степен на икономическа ефективност от реализацията му и съответната и норма на печалбата се различават значително. Затова е необходимо да се анализира влиянието на тези характеристики на проекта, за да се постигне един реалистичен период на ефективна експлоатация на обекта, осигуряващ икономическите очаквания на инвеститора.

Изложение

Изгражданите обекти с рекреационна цел и съоръженията, свързани с тях, както в европейската, така и в нашата практика, обикновено се изграждат със стоманобетонни конструкции. Не ни е известно, поне у нас да има такъв обект със стоманена носеща конструкция. Срокът на физическата амортизация на този тип конструкции е значителен – счита се, че те могат да изпълняват носещите си функции без сериозни повреди във времето, като разбира се ако няма значими сеизмични въздействия, не по-малко от 120 - 140 години. Въпреки това няма реални наблюдения за поведението им за повече от 80 - 90 години, тъй като в нашата страна специално скелетно – гредови конструкции се изпълняват по-масово едва от края на двадесетте години. При това те не изискват никакви по-сериозни разходи за този амортизационен период, без да се считат довършителните работи във вътрешността и по фасадите на самите сгради.

Съвсем не така стои въпросът за амортизационните срокове на отделните функционални системи в този тип сгради. Става въпрос за водоснабдителните и канализационни инсталации, за отоплителните системи чрез тръбно водно отопление, за електротехническите инсталации, за машинната част на сградите от типа на различни видове подемници, за вентилационните инсталации на сградите и др. Животът на тези функционални системи на сградите като съвкупност от отделен тип инсталации е в пъти по-кратък от този на носещата им конструкция и при това е различен по продължителност за всяка една от тях. Това, че в този тип обекти се използват термални минерални води с различни физико-химични характеристики и съответно с различна степен на въздействие върху отделните

функционални системи на целия обект, се явява един утежняващ експлоатацията им фактор. Въпреки че не всяка от тези функционални системи е изложена на корозия при непосредствен допир с агресивните по принцип, макар и в различна степен минерални термални води, то дори само изпаренията от тях имат своето негативно въздействие върху тях. Най-застрашени от корозия при агресивното въздействие на термалните минерални води са водопроводните и канализационни инсталации. Това се отнася с особена сила при използването на термални минерални води със сулфатен характер. Проблемът с агресията на този тип води се задълбочава, ако има отделни инсталации в обекта с питейно, отделно със санитарно битово предназначение. Още повече се усложнява въпросът с амортизацията на инсталациите, използващи такива термални води за отопление на обекта. Самите водоприсъединителни и водоизмервателни съоръжения към обекта също са застрашени от корозия, но макар те да не са в пряк допир с водите, честите изливи пълнят шахтите с термални води и съответно започват и там корозионни процеси върху бетона. Всичко това в практиката е добре известно, но въпросът до каква степен да се защитят отделните функционални системи от корозията е повече от икономическо естество. В световната практика има примери за изграждане на тръбни системи в сгради от този тип, съпротивляващи се много по-дълго време на агресията на термалните минерални води и недопускащи корозираването им за много дълъг период от време, но това е било винаги много скъпо и сега на практика не се прилага. В старите европейски балнео курорти с широко използване на термални минерални води има сгради, дори по-стари от един век, където инсталациите са изпълнявани с медни или дори с никелирани тръби. В съвременни условия, не само при този тип обекти, а въобще в строителната практика навлиза изпълнението на тръбните системи чрез използване на тръби от различни по качествата си синтетични материали и това очевидно е бъдещето в тази насока.

Що се отнася до степента на физическа амортизация на другите функционални системи, това е повече въпрос на първоначални инвестиции, но то от своя страна има пряко отражение върху цялос-

тната ефективност на проекта. Много силно влияе върху ефективността на проекта и изпълнението на довършителните работи в обекта и особено самото качество на материалите, от които се изпълняват. Също така има много голямо значение и обзавеждането на самите обекти, което може да бъде на различно качествено равнище и съответно за различно ниво на категоризация на обекта. На този въпрос трябва да се обърне особено внимание и да се съпостави времето за амортизация на това обзавеждане при обектите от рекреационен тип с тези в планинските и морски курорти в нашата страна. Нямаме основание да считаме, че обзавеждането в първия тип обекти има по-дълъг живот от другите. Натрупаният в пазарни условия опит показва, че това вътрешно обзавеждане се амортизира в значителна степен за около 8-9 до 10-11 години и обектът става непривлекателен за обитаване и съответно икономическите показатели за ефективността на експлоатацията му спадат значително. Това неизбежно води до невъзможността да се защити първоначалната му степен на категоризация и съответно до намаляването на посещаемостта му. Успоредно с това настъпва физическа амортизация при много от довършителните строителни работи вътре в самия обект. Състоянието особено на фаянсовите облицовки, керамичните елементи и най-вече на обзавеждането на баните и другите санитарни помещения сравнително много бързо се влошава в процеса на експлоатацията на обекта. Специално при обектите с рекреационна цел, където има изградени басейни от различен тип и размер, пълнени с термални минерални води, въпросът за тяхната физическа амортизация стои с особена острота. Макар в световната практика да са известни редица ефективни методи за защитата на тези съоръжения от корозия при агресивното въздействие на термалните минерални води, това е твърде скъпо и увеличава инвестиционните разходи по изграждането на целия обект. От друга страна, макар инвеститорите да предпочитат от съображения за икономии по - достъпни методи за защита, като например керамично – фаянсови облицовки, това не е достатъчно резултатно. Корозионните процеси влошават качествата на водата в тези съоръжения и съответно условията, при които те се използват. В крайна сметка всички амортизационни про-

цеси по отделните функционални системи на съоръженията се отразяват пряко върху качествено равнище на процеса на експлоатацията на обекта.

На един друг въпрос при изграждането на обекти не само с рекреационно предназначение, но и при традиционните туристически и курортни обекти, все още не се обръща достатъчно голямо внимание. Става дума за така наречената функционална амортизация на сградите, която не трябва да се смесва с остаряването, овехтяването на вътрешното обзавеждане и някои от довършителните работи. Макар да има и известна връзка с него, тук става въпрос за това, че с течение на времето се изменят и концепциите за осъществяването на обемно планировъчните решения вътре при разпределението на площите и помещенията в самите сгради. Тъй като пазарът на туристическите услуги въобще и в частност на разглежданите тук услуги в обектите с рекреационна цел е динамичен, силно конкурентен и променлив във времето, то и архитектурните решения на сградите трябва да бъдат осъществявани, доколкото е възможно това, с една по-далечна перспектива за възможно най-дългогодишна експлоатация. Това не пречи при избора на период на ефективна експлоатация при началния етап на реализацията на строителния инвестиционен проект, а и после не противоречи на избора на друг следващ след него нов определен такъв период, но вече след изпълнението на дейностите по реконструкцията и евентуалната модернизация на обекта с цел привеждането му към новите пазарни условия. Нашето курортно строителство, особено това по крайбрежието, ни дава редица типични примери в това отношение. Още при изграждането на най-първите хотели там отделните стаи не са били проектирани със самостоятелни санитарни възли. Освен това те са били и със сравнително малки размери, а често и без балкони или лоджии. Едва в началото на шестдесетте години, вече при масовото строителство в морските курорти, всички стаи са били задължително проектирани със самостоятелни санитарни възли. В тези санитарни възли наличието на вана е било тогава нещо съвсем необичайно, докато сега много от новите ни хотели имат такава. В обектите с рекреационна цел с по-висока степен на категоризация

сега дори е невъзможно да се намерят санитарни възли без вана, както и без наличието на инсталация за доставянето на термална минерална вода за нея. Нещо повече – разделянето на санитарното помещение и банята вече става правило при проектирането. В най-съвременните обекти от рекреационен и от чисто хотелски тип, вече още при проектирането е обичайно да се предвижда отделно малко гардеробно помещение. То поема личния багаж и някои спортни вещи на обитателите и в крайна сметка променя облика на хотелската стая. Освен това вече се отива и на концепцията за обзавеждане на хотелските стаи с легла с по-големи размери, което създава удобство и по-висока степен на комфорт за посетителите. При обектите с рекреационна цел, където някои от термалните водни процедури са значително по-изтощителни, това има много важно значение за конкурентноспособността на обекта. Не е необходимо да се споменава за необходимостта обектите да се проектират със съвременни климатични инсталации и то от централен за цялата сграда тип. Климатизирането на отделните помещения с отделни външно изведени сплит системи е не само неестетично, но и икономически далеч по-неизгодно.

Изложеното дотук вече дава основание за извода, че трябва да се намери балансът между сроковете на физическата амортизация на отделните функционални системи на сградите, степента и темповете на функционалната им амортизация, процеса на овехтяването на обзавеждането и остаряването на изпълнените довършителни работи, както вътре в самите обекти, така и по фасадните им повърхности. Същевременно всичко това трябва да се съобрази и с времетраенето на инвестиционния период за осъществяването на проекта. Този инвестиционен период при обектите с рекреационна цел съвсем не се състои от общото времетраене на проучванията, идейното и работно проектиране и непосредственото им изпълнение. Трябва да се има предвид и това, че при тези обекти се минава през продължителни съгласувателни процедури, едва след които се получава разрешителното за ползване на водите от близкия термален минерален воден източник. Това разрешение се дава за точно определен период от време и при фиксирана цена за използван един ку-

бически метър такава вода. Няма съмнение, че още при предварителните проучвания за обекта би трябвало инвестиционните разходи да се завишат поради това, че те са в известен смисъл блокиран капитал до изграждането на обекта, т.е. до началото на периода на неговата ефективна експлоатация. Това не представлява изчислителен проблем, тъй като може да се използва компаунд фактора за това. По-трудно е да се реши какво равнище на интереса да бъде заложено в него при изчисленията. Най –добре би било това да се свърже с опита в това отношение не само у нас, но също и в другите страни от Европейския съюз. Тук трябва да се отбележи специално, че инвестиционният период по отношение на проектирането и изграждането на обекта без съмнение се влияе от неговите мащаби, легловия му капацитет и размерите на отделните съпътстващи го водни, спортни и други атракционни съоръжения. Същевременно този инвестиционен период практически не се влияе от времето за получаването на разрешителното за ползването на термалните минерални води от близкия до обекта източник. Този период, отличаващ се с продължителността на редицата нормативно предвидени съгласувателни процедури, не е в пряка зависимост от бъдещите термални водни количества, които обектът ще използва в процеса на своята бъдеща редовна експлоатация. Нещо повече, дори тези водни количества да са неравномерни в разреза на денонощната, седмичната и месечната консумация на минерална вода, те се планират като равномерни от издаващия на разрешителното за ползване и се заплащат по една и съща тарифа. Това означава, че по времето на експлоатационния период на обекта инвеститорът няма икономически интерес от някакво времево разпределение на консумираните в обекта термални минерални водни количества. Като се изключи времетраенето на съгласувателните процедури до момента на получаването на разрешителното за ползване, другите етапи на инвестиционния период не би следвало да се отличават значително по времетраенето си при другите туристически обекти от планински или морски тип. В сегашните условия на функционираща пазарна икономика няма, както е имало в епохата на централизираното планиране, никакви нормативно определени срокове за периода на физи-

ческа амортизация на сградите и съоръженията. Тогава, макар те да не са били разделяни поотделно за различните функционални системи на сградите, все пак се давали някаква обща представа за очакваното времетраене на този неизбежен във времето процес. След последвалото отпадане на тези задължителни чрез въведената система от амортизационни норми срокове през деветдесетте години на миналия век, сега е отговорност на всеки инвеститор да възприеме при своите проектни разчети вижданията си за развитието на тези процеси на физическа амортизация. Няма съмнение, че тази отговорност е свързана с възприемането на някои от известните системи за извършване на амортизационни отчисления, а това от своя страна се отразява върху разчетите за икономическата ефективност на проекта. Наред с това може да се определи очакваната величина на остатъчната стойност на изграждания обект след един първоначален период на ефективна експлоатация. Едва след нейното отчитане и след определянето на паричната маса на натрупаните амортизационни отчисления би могло да се влезе в един нов период на ефективна експлоатация на обекта. Този период може да започне едва след осъществяването на един значително по-кратък инвестиционен период. За да се осъществи той, няма да бъде нужно да се вадят нови разрешителни за ползването на водите от близкия до обекта термален минерален воден източник, тъй като такива разрешителни и сега могат да се издават и най-често се издават дори за 25–30 години. Инвеститорът не може единствено да бъде сигурен, че определената при първоначалното издаване на разрешителното за ползване на термална минерална вода цена за един кубически метър от нея няма с течение на времето да се промени. Би следвало в разчетите за икономическата ефективност на обекта за следващия период на ефективна експлоатация да се предвиди нейното нарастване и най-малкото то поне да се свърже с някакви инфлационни очаквания или негативни промени в стопанската конюнктура в страната и в нейния бизнес климат. Всичко това показва, че въпросът за възприемането на период на ефективна експлоатация на обекта с рекреационна цел и отразяваната чрез системата на амортизационните отчисления физическа амортизация са пряко свързани. Амортизаци-

онните отчисления през този период ще се включват в текущите експлоатационни разходи. По този начин, ако те са значими, ще утежняват експлоатацията на обекта и съответно ще намаляват нетния приходен годишен паричен поток от нея. Макар в нашата страна почти да няма натрупан някакъв опит, при който обекти, изградени с рекреационна цел и ползващи водите на близък термален минерален източник, да са влезли в следващ цикъл на нов период на ефективна експлоатация, то световната хотелска практика в това отношение е много ясна. След един период на ефективна експлоатация, определен основно на базата на физическата амортизация на обзавеждането и на вътрешните и външни довършителни работи, се влиза в нов такъв период. Това става след оценяване на остатъчната стойност на обекта, а той в конструктивен план практически е много малко амортизиран, но като цяло се нуждае от нови инвестиции за осъвременяване, модернизация или някаква реконструкция. За целта се използват натрупаните амортизационни отчисления и част от приходите на обекта от първоначалния заложен времеви срок за първия след изграждането и въвеждането му в действие период на ефективната му експлоатация. Това е икономическата логика за развитието на инвестиционния проект във времето – да се преминава последователно от един към друг период на ефективната експлоатация на обекта. Така той да се поддържа на определеното му ниво на категоризация и същевременно да отговаря на очакванията на бъдещите посетители в зависимост от ценовите условия за пребиваване в него и съответно спрямо техните икономически потребителски възможности.

Отчитайки всичко това, инвеститорът може да изготви няколко вариантни решения за срока на ефективната експлоатация на обекти, изградени в резултат на осъществяването на строителни инвестиционни проекти с рекреационна цел при използването на водите от близки термални минерални източници. При всички случаи инвеститорът ще предвиди поредица от срокове за ефективна експлоатация в рамките на един по-дълъг период, съобразен с физическия живот на обекта като съвкупност от сгради и съоръжения и техните отделни функционални системи. Върху продължителността на този

срок на ефективната експлоатация най-голямо влияние оказват две основни величини – първата беше, каква продължителност по време да се възприеме за това оборудването на обекта да бъде в добър вид и да отговаря изцяло на потребителските изисквания. Вече се изтъкна, че това е най-кратката по време величина, тъй като конструкцията на сградата и отделните функционални системи в нея имат в повечето случаи значително по-дълъг живот. Но не по-маловажна е втората величина, която е изчислителна. Докато първата е свързана с някакво качествено равнище на това обзавеждане, с някакви пазарни условия, с бизнес средата, с нарастващата конкуренция на този пазар на такива специфични услуги, втората влияе върху определянето на размера на приходния паричен поток от експлоатацията на обекта за същия този ефективен такъв период. Какво се има предвид тук – ежегодните приходи от обекта, които са по принцип нетни приходи, се дисконтират към момента на началото на периода на ефективната му експлоатация. Тези приходи са нетни, тъй като от brutните приходи на обекта са приспаднати всички възможни компоненти на експлоатационните разходи, включително амортизационните отчисления, независимо от системата на тяхното определяне. Тъй като са възможни ежегодни промени в структурата и размера на отделните компоненти на различните по вид експлоатационни разходи, то вероятността приходният паричен поток да бъде равномерен е минимална. В практиката е най-вероятно този приходен паричен поток от обекта да бъде неравномерен. Следователно, за да може ежегодните приходи от обекта да се дисконтират към момента на началото на експлоатацията на обекта, няма да бъде възможно да се използва, както при равномерния паричен поток определен за целия този период анюитетен фактор. Ежегодните годишни приходи, които най-вероятно ще са различни през отделните години на периода на ефективната експлоатация на обекта, ще трябва да се дисконтират поотделно към момента на началото на експлоатацията на проекта. Както при изчисляването на анюитетния фактор, така и при определянето на стойностите на поредицата от дисконтови фактори при неравномерен нетен приходен паричен поток, възлово значение ще има влизашото във формулите им равнище на интереса.

Именно това е вторият възлов момент – каква стойност да се възприеме за равнището на интереса. При залагането на необосновано високи стойности, би могло да се получи, че реално очакваните ежегодни приходи от обекта не биха могли да дадат един положителен резултат за крайната ефективност на проекта, макар и само в рамките на първия осъществяван период на ефективна експлоатация. Ако все пак се направи опит да се постигне това, то би следвало да се търсят възможности за увеличаване на нетните годишни приходи от експлоатацията на обекта, а това е задача твърде трудна. Ако се отида на едно увеличаване на цените за ползване на обекта от посетителите, то може въобще да се намали посещаемостта на обекта и така още повече да се снижат нетните годишни приходи. За това трябва да се направят вариантни изчисления. Тъй като традиционният използван в практиката на инвестиционните анализи метод на нетната съвременна стойност е по-неудобен за вариантни решения, то може да се приложи известният метод на вътрешната норма на възвръщаемост. Именно той може да даде възможност да се види, за фиксирания по време срок на ефективната експлоатация, при какво равнище на интереса проектът ще покаже изравняването на инвестиционните разходи с дисконтираната сума на ежегодния приходен паричен поток от тази експлоатация. Едва след това може да се правят вариантни комбинации между двете величини и да се търсят възможности за изменения на величините на приходите и разходите с цел постигането на определеното равнище на крайна ефективност за целия период.

Заклучение

Определянето на срока на ефективната експлоатация за обекти, създавани като резултат от осъществяването на строителни инвестиционни проекти с рекреационна цел при използването на водите на термални минерални източници, е възлов въпрос и има за тях наистина изключително важно значение. Инвеститорите трябва да подхождат с много голямо внимание към него и да правят, не само още на фазата на предварителните проучвания ориентировъчни вариантни разчети, но и след това вече при работното проектиране да

ги детайлизират с цел постигането с възможно най-голяма вероятност на очакваната ефективност от реализацията на проекта като инвестиционно начинание.

Литература

1. Михненко, О. В. Куприянов, Н. С., „Менеджмент в строителстве”, М., 2011;
2. Закон за водите, Държавен вестник бр. 81/ 2000 г.;
3. Система от знания за управление на проекти, МК ”Класик и стил”, С., 2011;
4. Термалните води в България – ресурси и експлоатация, БГА., С., 2013;
5. Щерев, К., Минералните води в България., Наука и изкуство., С. 1994 г.;
6. Дакавски, Ц., Ж. Манчева, С. Йотов., Икономика на строителството., С., 2011 г.

ИНОВАЦИИТЕ - КЛЮЧОВ ДРАЙВЕР НА „СПОДЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА“

Докт. Антония Бойкова
Икономически университет – Варна

1. Иновациите като движеща сила на икономическия растеж

Бързо променяният се свят създава нови предизвикателства и възможности пред бизнеса и обществото. Иновационната дейност помага на компаниите да се възползват по подходящ начин от тези промени. Задълбоченото познаване на иновациите е от съществено значение за разработването на политики, които да фокусират дейността си към създаване на благоприятна иновационна среда на местно ниво.

Франсис Гъри, генерален директор на Световната организация за интелектуална собственост (СОИС), изследва GII (Global Innovation Index) като инструмент, чрез който политиките и вземащите решения оценяват представянето на страните си в различни национални системи за иновации¹.

Глобалният Иновационен Индекс очертава ключовата роля на иновациите като движеща сила на икономическия растеж и просперитет. Той утвърждава необходимостта от широка хоризонтална визия за иновации, която е приложима както за развитите така и за нововъзникващите икономики, с включването на индикатори, които излизат извън традиционните метрики на иновации (като нивото на научноизследователска и развойна дейност в дадена страна)². Индексът се използва като отправна точка при изследване на иновационните процеси протичащи в международното глобално пространство.

Основната тема, застъпена в доклад на GII за 2014 година е

¹ <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2014/New-Global-Innovation-Index-recognizes-innovation-as-a-driver-of-economic-growth/19.03.2015>

² <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GI-Home19.03.2015>

„Човешкия фактор в иновациите“ – ролята на частни лица и екипи, които стоят зад иновационния процес. Докладът обхваща 143 икономики, което представлява 92,9% от населението на света³. Индексът класира на първо място в света Швейцария, следвана от Обединеното кралство, което обяснява високото ниво на производителност във всички показатели на тези страни. България се нарежда на 44 място, което е достойна позиция в световен мащаб. С негативни стойности последните места заемат Йемен, Того и Судан.

Благоприятната позиция на България в класацията е резултат от развитието на иновационна дейност в страната. Според доклада на Фондация „Приложни изследвания и комуникации“ (ПИК) индекса на иновационната активност на българските предприятия от октомври 2014г. показва значими положителни тенденции в икономиката⁴. Средният иновационен индекс нараства за последните пет години (2009 – 2014 г.), най-вече заради увеличената иновационна интензивност на предприятията – по-големият брой и по-разнообразни иновации.

В условията на глобална конкуренция, основана на нови идеи и по-кратките жизнени цикли на продуктите иновационните възможности на дадена компания в рамките определена икономика се превръщат в устойчиво конкурентно предимство. В този контекст моделът на иновациите, се развива така, че да се адаптира към бързото развитие на технологиите и новите начини за споделяне на знанието.

2. Модели на иновации

Иновациите се групират по различни критерии и формират широка касификационна система. Докладът се базира конкретно върху два основни модела на иновации: отворени и затворени иновации. При затворената иновация организациите стриктно контролират процесите и резултатите. Иновациите се извършват в рамките

³ <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2014/New-Global-Innovation-Index-recognizes-innovation-as-a-driver-of-economic-growth/19.03.2015>

⁴ Иновации.бг Иновационният дневен ред за устойчив растеж и конкурентоспособност, <http://www.innovation.bg/innoartShowbg.php?id=1721422.03.2015>

на конкретна компания в затворена среда, често се изпълняват от отделни индивиди, учени и специалисти. Те разработват ноу-хау и пазят иновативните технологии в рамките на фирмата или мрежата, докато новият продукт или нововъведение излезе на пазара.

Традиционният затворен модел на иновациите се променя в резултат от развитието на дигиталната екосистема, която създава предпоставки за отворен достъп до иновации. Основната идея на отворения достъп е, че в един свят на масово разпространение на идеи и знание е нерентабилно фирмите да разчитат единствено на собствените си ресурси и изследвания. Разпространява се формата на споделяне, купуване и лицензиране на изобретения (т.е. патенти) от други фирми.

Отворените иновации (open innovation) представляват бизнес концепция разработена от Хенри Чезброу⁵, която насърчава компаниите да използват външни източници на иновации с цел подобряване на продуктовете си линии и съкращаване времето, необходимо продуктите да достигнат и да бъдат предлагани на пазара⁶.

За разлика от затворения иновационен модел, който предполага научноизследователска и развойна дейност насочена към традиционните пазари, отворени иновации поставя акцент върху външните отношения за придобиване и или разработване на изобретения. Разглежда се една нова парадигма за управлението на иновационния процес, който се позовава на два допълващи се аспекта⁷: входящи отворени иновации- базирани на отношения с външни организации или лица, с цел достъп до техните технически и научни компетенции за подобряване на вътрешната ефективност на иновациите, изходящи отворени иновации- свързани са с установяването на отношения с външни организации с цел търговско използване на технологичното знание. Това отваряне на иновационния процес в посока навън включва интензивно сътрудничество между притежателите на технологии в различни институции.

⁵ <http://facultybio.haas.berkeley.edu/faculty-list/chesbrough-henry>15.03.2015

⁶ <http://www.businessdictionary.com/definition/open-innovation.html>15.03.2015

⁷ Review of Management Innovation & Creativity How To Manage Open Innovation: Organizational Approach , Mitkova Liliana University Paris-Est, France p.77

Отворените иновации осигуряват редица предимства на компаниите, основните от които са: изключителна мобилност и осигуряване на „бързи ползи“ от иновациите, разкриване на възможности пред малките фирми за иновации, пазарно ориентирани научни изследвания, интернет технология на търсене.

Отворените иновации могат да бъдат определени като предпоставка за развитие на една нова икономическа реалност – споделяната икономика. Виртуалните платформи помагат на потребителите да получат по-голяма стойност от физическите продукти и услуги, които използват.

3. Споделяната икономика

Развитието на науката, високите технологии и иновациите имат водеща роля в осигуряването на икономическия растеж в процеса на глобализация. В световен план ръстът на населението, урбанизацията, нарастваща загриженост за ограничените ресурси и развитието на социалните технологии допринасят за популяризирането на една нова икономика – икономиката на споделяне. Тя се базира на иновационната дейност и конкретно на отворените иновации. Потребителите създават нови начини за свързване помежду си и се възползват от неизползвания капацитет на неща, които те (или други) притежават или услуги, които те (или други) могат да осигурят⁸.

Споделяната икономика (sharing economy) е социално-икономическа система, изградена около споделянето на човешки и материални ресурси. Тя включва споделянето и на процеси, свързани със създаване, производство, разпределение, дистрибуция и потребление на стоки и услуги от различни хора и организации. Тази система има различни форми, които използват информационните технологии, за да предоставят възможност както на частни лица, корпорации, организации с нестопанска цел, така и на правителства да използват информация, която да разпространяват, споделят и използват повторно като свободен капацитет на стоки и услуги⁹.

⁸ <http://www.nielsen.com/us/en/insights/reports/2014/is-sharing-the-new-buying.html>
22.03.2015

⁹ http://en.wikipedia.org/wiki/Sharing_economy#cite_note-228.03.2015

Споделената икономика се определя и като социална и икономическа система, задвижвана от мрежови технологии и партньорски общности, която позволява споделянето на неизползвани активи като предмети и пари, трансформиращи традиционните начини за потребление, финансиране и образование¹⁰.

Основополагащи принципи на тази система са: оптимизация на недостатъчно експлоатирани активи (материални и нематериални) с неизползван капацитет, предоставяне индивидуалната собственост за съвместен достъп, P2P (peer-to-peer)¹¹ пазари, хоризонтални търговски вериги, дигитално технологично сътрудничество, споделяне между непознати, удобство, избор и предоставяне на власт на хората, което води до повишаване на производителността и икономическия растеж.

Икономиката на споделяне включва в себе си концепция за съвместно потребление, производство, доставка и управление на вериги от стойности /фиг.1/. Свидетели сме на революционен икономически модел, развиващ се в рамките на глобалното пространство.

Споделената икономика бележи висок ръст в своето развитие и предоставя нови и нетрадиционни услуги. Проучване на Nielsen¹² потвърждава тази нова тенденция. От него става ясно, че споделянето се е увеличило не само в райони, в които и преди е било широко разпространено, като Латинска Америка и Азиатско-тихоокеанския регион, но и в Европа и Северна Америка.

¹⁰ Marco Torregrossa , Managing Director at Euro Freelancers & European Sharing Economy Coalition

<http://www.slideshare.net/speed101/the-rise-of-the-sharing-economy> 27.03.2015

¹¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Sharing_economy#cite_note-224 03.2015

¹² <http://www.nielsen.com/bg/bg.html> 22.03.2015



Източник: "The Collaborative икономика", Altimeter Group (June 4, 2013)¹³

Фигура 1. Модел на споделяната икономика

Проучването на Nielsen направено през 2014 г., включва повече от 30 000 интернет потребители в шейсет страни, 68% от потребителите са склонни да споделят или да отдадът под наем техните лични вещи срещу заплащане, а близо 66% са готови да използват продукти и услуги от страна на другите¹⁴.

Заклучение

Иновациите са драйвер, който активира създаването на нови бизнес модели, повлияни от високотехнологичните цифрови достижения. Като важни за развитието на иновациите се определят акумулирането на знания, изграждането на креативно мислещи човеш-

¹³ <http://www.altimetergroup.com/2013/06/new-research-the-collaborative-economy-products-services-and-market-relationships-have-changed-as-sharing-startups-impact-business-models-to-avoid-disruption-companies-must-adopt-the-collabora/22.03.2015>

¹⁴ <http://www.nielsen.com/lb/en/press-room/2014/global-consumers-embrace-the-share-economy.html> 22.03.2015

ки ресурси с нови умения за трансфер на познания, чрез технологии и улеснен достъп до съдържание. Това от своя страна води до промени в икономическото развитие, като следва да се отчитат както позитивните приноси, така и заплахите, които се крият при внедряването на нововъведения, като платформи за споделяне на идеи, продукти, услуги, съвместно потребление и управление на вериги от стойности в електронен вид.

Източници

1. Henry Chesbrough, Open Innovation Where We've Been and Where We're Going
http://www.iriweb.org/Public_Site/RTM/Volume_55_Year_2012/July-August_2012/Open_Innovation_Where_We_ve_Been_and_Where_We_re_Going.aspx
2. Marco Torregrossa, Managing Director at Euro Freelancers & European Sharing Economy Coalition
<http://www.slideshare.net/speed101/the-rise-of-the-sharing-economy>
3. Mitkova Liliana, University Paris-Est, France, Review of Management Innovation & Creativity How To Manage Open Innovation: Organizational Approach
4. <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>
5. <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2014/New-Global-Innovation-Index-recognizes-innovation-as-a-driver-of-economic-growth/>
6. http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2014/article_0010.html
7. <http://facultybio.haas.berkeley.edu/faculty-list/chesbrough-henry>
8. <http://www.businessdictionary.com/definition/open-innovation.html>
9. http://en.wikipedia.org/wiki/Sharing_economy#cite_note-2
10. <http://www.altimetergroup.com/2013/06/new-research-the-collaborative-economy-products-services-and-market-relationships-have-changed-as-sharing-startups-impact-business-models-to-avoid-disruption-companies-must-adopt-the-collabora/>
11. <http://www.nielsen.com/bg/bg.html>

ТЪРГОВСКИЯТ ЦЕНТЪР КАТО ИНВЕСТИЦИЯ

Докт. Ивайло Иванов
Икономически университет – Варна

1. Управление на активите

Фирмите инвестират в търговски центрове или като строителни предприемачи, за да спечелят от сравнително бързата продажба, или като фирми и финансови институции (често пенсионни фондове), търсещи дългосрочна инвестиция. В този случай те остават собственици на сградата за неопределено време или с цел да я продадат, когато търговския център или („проектът“ както често ги наричат) постигне своята най-висока стойност.

В допълнение, частните инвеститори могат да получат достъп до активи като инвестират в Инвестиционен фонд за недвижима собственост /ИФНС/ (Real Estate Investment Trust – REIT) който притежава и управлява собствеността от името на акционерите. В България този тип фондове са известни като АДСИЦ или Дружеството със специална инвестиционна цел. ИФНС е задължен да разпределя ежегодно основната част от приходите между инвеститорите, като по този начин фондът се освобождава от корпоративен данък. Статутът на тези фондове премахва риска от двойно облагане както на корпоративно ниво, така и при инвеститорите.

Като при всяка инвестиция, инвеститорът иска да прецени преимуществата и недостатъците на капиталовложението си в търговски център и тази преценка включва преценка на нивото на риска свързан с активите, вида активи и потенциалната възвращаемост на инвестицията /ВИ/ (return on investment – ROI), така че да може да се сравни с подобни критерии при други инвестиции, като например спестявания в банката, ценни книжа (гарантирани ценни книжа и облигации), акции и друга собственост.

Търговските центрове са по-скоро дългосрочна инвестиция (за разлика от акциите), сравнително нискорискови и не особено ликвидни. Те може да увеличат стойността си като включат култови марки като (Apple, Walt Disney, H&M, Zara) в своят микс от наема-

тели и по този начин стумилират клиентите си за повече покупки.

От друга страна търговските центрове са изключително зависими от променливостта на пазара на дребно. Те привличат както местната общност и разнообразни групи клиенти, така и търговци на дребно, но тези сложни отношения (наемодател, наематели и клиенти) изискват добро управление, за да поддържат равновесието. Природата на търговията на дребно е в това, че търг. центрове трябва да се променят, за да поддържат съвременния си облик. Освен това те осигуряват възможности за създаване на допълнителни приходи, извън наемните отношения. Така че тук има множество преимущества и недостатъци.

За да се оцени инвеститорската привлекателност на търговския център е необходимо да можем да оценим неговата нетна пазарна стойност. Стойността на един търговски център, в чисто икономическия смисъл на думата, зависи от необходимостта той да съществува и дали има достатъчно пари, за да се плати за него. Колкото по-малко са търговските центрове и колкото по-достъпно е инвестирането в тях, толкова по-висока ще бъде стойността им. И обратното, при рецесия, когато финансирането е оскъдно, или на пазара се предлагат твърде много обекти за търговия на дребно, стойността им очевидно пада.

Много са начините за изчисляване стойността на търговските центрове. Тук ще се спрем на „Сравнителният метод” (А) и ”Инвестиционният метод” (В). И двата се използват на „свободния пазар”, а той съществува единствено за да улеснява прехвърлянето на капитали между сферите със свръхкапитал (спестовни и инвестиционни институции) и нуждаещите се от капитал (в нашия случай – предприемачи или собственици на търговски центрове). За да се прехвърли този капитал и двете страни се нуждаят от справедлив и взаимноизгоден курс на обмяна. Ако капиталът е твърде евтин, инвеститорите не биха го предложили като инвестиция. Ако е твърде скъп, фирмите няма да искат за „вземат назаем”. Заемополучателят трябва да калкулира една „справедлива цена” за инвестицията си, или казано по друг начин, колко време ще отнеме да се изплати капиталът и инвестицията да започне да носи печалби. Това се изразява в

степената на доходност, или нормата на капитализация на търговския център.

Най-общо казано, през вековете, както и по всички стокови пазари по света, дългосрочната възвращаемост на една инвестиция достига средно до 14 годишни печалби. Понякога оценките са повисоки, понякога – по-ниски, но те винаги варират около математически усредненото число за откупуване на инвестицията от 14 печалби, или, в случая с търговските центрове, 14 години. Изразени като процент, това означава годишна доходност от около 7% ($100 \div 14 = 7.1$).

Важно е да се знае, че търговските центрове се оценяват не според стойността на сградата, а на базата на нетна оперативна печалба¹ /НОП/(Net Operating Income - NOI). НОП е приходът от наеми, който остава след изваждането на всички оперативни разходи, като такси за обслужване, отчисления, режийни, лихви, данъци и капиталови разходи, запазени за ремонти.

И така, видяхме, че на „свободния пазар“ капитал може да се набере, когато е достъпен за клиента и изгоден за заемотателя. Следва да се направи оценка на търговския център, за да се изчисли каква сума да се заеме и периодът, който ще отнеме да се изплати заемът. Това се прави чрез следните два метода:

А. Сравнителен метод за оценяване на търговски центрове

Един сравнително лесен метод за оценяване на търговски центрове е чрез директно сравнение с цената, платена за другите молове на свободния пазар. Но той може да е ефективен и надежден само, ако могат да се сравнят следните фактори:

- Местоположение: моловете да са разположени в сравними населени места;
- Правен интерес: правният интерес към собствеността е подобен;
- Дизайн и архитектура: моловете са сравними като сгради и разпределение по етажите. Това е доста трудно, тъй като те често се различават по вид, възраст, стил, състояние, размер и чиста отдава-

¹ Okubo, W.T., Nelson.R Shopping Center Management. New York. International Council of Shopping Centers 2003

ема площ. Често тези характеристики се сравняват, като се разбият на отделни пера;

- Финансов анализ: информацията за сравняваната собственост е напълно прозрачна, съвременна и се основава на твърди доказателства;

- Пазарни условия: пазарът на недвижими имоти е сравнително стабилен, въпреки, че икономическите условия често са въпрос на лично мнение;

- Икономиката: икономиката е стабилна, що се отнася до инфлация и лихвени проценти.

Със сравнителния метод се дава ефективна „цена“ на търговския център. Но трябва да се отбележи, че „цена“ и „пазарна стойност“ не са непременно едно и също нещо. Например, един мол може да бъде оценен въз основа на горните фактори на €100 млн. Но ако няма достатъчни налични финанси за купуването му, търсенето пада и той може евентуално да се продаде на свободния пазар за, да речем, €95 млн. Както и, ако даден купувач види допълнителни възможности за развитието на мол и е готов да плати, €105 млн. примерно, това не означава, че първоначалната оценка е била грешна, а просто, че това е била най-добрата пазарна стойност към момента.

В. Инвестиционен метод за оценяване на търговски центрове

Инвестиционният метод за оценка се базира на нетната пазарна стойност на търговския център, а в нейната основа се намира НОП. Този термин е познат като „норма на капитализация“ или „доходност“². Доходността е начин за измерване на съотношението на НОП на търговския център и първоначалната цена, на която са закупени активите. Числото за доходността ще покаже на инвеститора колко време ще му отнеме да си върне първоначалната цена за покупката. Например, формулата на фиг. 1 показва, че ако закупната цена на един мол е €200 млн, разделено на НОП от €10 млн ще донесе доходност от 5%.

² Gallinelli, F. What Every Real Estate Investor Needs To Know About Cash Flow. New York. 2009

$$\text{Формула: } \frac{\text{Нетна Оперативна Печалба (НОП)}}{\text{Покупна цена}} \times 100 = \text{доходност \%}$$

$$\text{Пример: } \frac{10,000,000 \text{ EUR}}{200,000,000 \text{ EUR}} \times 100 = 5\%$$

Фигура 1. Изчисляване доходността на търговски център

Въз основа на доходността от 5%, инвеститорът може да направи сравнение с потенциалната възвращаемост от други инвестиции; като например фирмени акции, държавни книжа или строителни фондове и да прецени кое е най-доброто място да инвестира парите си (като вземе предвид и други фактори, като например изисквания за ликвидност, такси за управление, управление на собствеността, преглед на наемите).

Ако доходността над 5% се раздели на 100%, то тогава ще се види, че първоначалната инвестиция ще се изплати за 20 год. Става ясно, че доходността е в непряка зависимост от това колко бързо се изплаща инвестицията. Като използваме горния пример, ако доходността е 10%, то периодът на възвращаемост ще е 10 години.

Може да се каже, че оценката на търговския център, или покупната му цена, е фактор при изчисляването на НОП. Като цяло колкото по-високи са наемите, толкова по-висока е и нетната пазарна стойност на търговския център. Също така, НОП може да се увеличи като се намалят ненужните (или разточителни) разходи и като се упражнява добра фискална дисциплина.

Чрез по-горната формула (фиг. 1) може да се пресметне алгебрично, че е възможно да се изчисли пазарната стойност на един имот като се раздели НОП на доходността и се получи нетната пазарна стойност на актива (фиг. 2).

$$\text{Формула: } \frac{\text{НОП}}{\text{Процент доходност}} \times 100 = \text{Нетна пазарна стойност на актива}$$

$$\text{Пример: } \frac{10,000,000 \text{ EUR}}{5\%} \times 100 = 200,000,000 \text{ EUR}$$

Фигура 2. Изчисляване на нетната пазарна стойност на търг. център

Когато оценяваме даден имот, процентът доходност не може да се използва изолирано от пазара и трябва да се проверява в комплект със сравними пазарни фактори, както бе обяснено в точка 1. Стойността на недвижимите имоти на основата на процентната доходност се изчислява върху действителните наеми на тези места към дадения момент, според текущите условия за отдаване под наем. Това се нарича: реално заплащан наем.

В допълнение, оценителите ще дадат и “Теоретичен” Пазарен Наем (ТПН) /Estimated Rent Value (ERV)/³, който изразява тяхното професионално мнение относно наемите на свободния пазар, които собствениците могат основателно да очакват да получат, ако всички отдаваеми площи в търг. център имат ново подписани договори за наем.

Това се прави тъй като във всеки търговски център помещени-ята/магазините са били отдадени с диференцирана наемна цена. Договорите за наем са сключвани при различни състояния на националната икономика, времевата продължителност и търг. условия.

Следователно ТПН, представлява „максималното” теоретично постижимо число на приходи, докато реално заплащания наем представлява действителните текущи наеми.

Разликата между ТПН и реално заплащания наем се нарича непостигната (реверсионна) стойност.

Например, ако реално заплащаните наемни нива са €5,000,000, а оценителят е казал, че може да се постигне ТПН от €7,000,000, то разликата е €2,000,000 непостигнати приходи от наеми.

Като се приложи доходността от 5%, се постига стойността на активите на основата на ТПН, която е €140,000,000, в сравнение със стойността, базирана върху реално заплащания наем, който е €100,000,000, както е показано на фиг. 3.

³ Gallinelli, F. What Every Real Estate Investor Needs To Know About Cash Flow. New York. 2009

Реално заплащан наем	$\frac{5,000,000 \text{ EUR}}{5\%} \times 100 = 100,000,000 \text{ EUR}$
ТНП	$\frac{7,000,000 \text{ EUR}}{5\%} \times 100 = 140,000,000 \text{ EUR}$
Непостигната (Реверсионна) стойност	40,000,000 EUR

Фигура 3. Разлика между ТНП и реално заплащания /текущ/наем

Стойността на имота въз основа на ТНП е, естествено, търсена и желана, но вероятността да се реализира изцяло е трудно постижима, поради следните причини:

- Наемните цени, както и от това дали те се намаляват от т.нар. рамкирани наеми (това са наеми, които не могат да се увеличават над определено ниво);
- Зонално разпределение на отдаваемите площи;
- Помещения, които към настоящия момент нямат наемател;
- Периоди на освобождаване на наемателите от наем;
- Разл. изменения в договорите за подновяване на наем. отношения.

2. Калкулиране на промени в стойността на капитала

Видяхме как стойността на инвестицията в търговски център се изчислява въз основа на НОП и доходността, които могат да се използват като текущ метод за оценка или за оценка при закупуване. Друг вид оценяване се прави въз основа на физическата стойност на имота – стойност на активите. Но какво ще бъде въздействието на променящите се цени на недвижимите имоти върху стойността на един търговски център? Ако стойността на имота се увеличи с 2%, а доходността на инвестицията е 5%, то Възвращаемостта на Инвестицията ще бъде $2\% + 5\% = 7\%$. Ако икономическата обстановка се промени така че лихвите паднат с 1%, то доходността от 7% на търговския център изглежда още по-привлекателна. Тази нова притегателна сила на търговските центрове като инвестиционен инструмент, естествено ще повиши търсенето на търговски центрове и тяхното закупуване и инвеститорите ще започнат да прехвърлят пари от акции/облигации в собственост на търговски обекти, което от своя страна ще повиши пазарната стойност на мола.

Ако пазарната стойност на един мол се изчисли като повишена от, да речем, €200 млн. (фиг.2) на €233,3 млн (фиг.4), то като използваме примера от НОП равна на €14 млн, ще видим, че действителната доходност намалява от 7% на 6%, тъй като на НОП ще отнеме по-дълго време да изплати нетната пазарна стойност.

Формула	$\frac{\text{НОП}}{\text{Нетна Пазарна Стойност}} \times 100 = \text{доходност}$
Първоначална Нетна Пазарна Стойност	$\frac{14,000,000 \text{ EUR}}{200,000,000 \text{ EUR}} \times 100 = 7\%$
Нова Нетна Пазарна Стойност	$\frac{14,000,000 \text{ EUR}}{233,500,000 \text{ EUR}} \times 100 = 6\%$

Фигура 4. Увеличението на нетната пазарна стойност води до понижение на доходността

Това че нетната пазарна стойност на търговския център се е увеличила и на думи собственикът е станал по-богат, когато се стигне до продажба на имота, потенциалният купувач ще се интересува повече от стойностите на доходността като представителни за това колко време ще отнеме на инвестицията да бъде напълно капитализирана, или да се изплати първоначално вложената сума като се използва НОП.

Но ако доходността на търговския център се измени поради увеличение на нетната му пазарна стойност, то най-вероятно ТНП също ще се повиши с подновяването на договорите за наем, тъй като те ще са подложени на влиянието на същите пазарни сили. Така че, ако ТНП бъде оценен наново като повишен от, да речем, €14 млн на €16,3 млн годишно, то и доходността расте съответно:

$$\text{Нова доходност} \quad \frac{16,350,000 \text{ EUR}}{233,333,333 \text{ EUR}} \times 100 = 7\%$$

Фигура 5. Увеличение в ТНП води до увеличение в доходността

По-горните примери показват връзката между покупната цена (нетната пазарна стойност), доходността (нормата на капитализация) и наема (нетната оперативна печалба). Това може да се изрази

със сл. формули:

$$\text{Доходност} = \frac{\text{Нетна Оперативна Печалба (НОП)}}{\text{Покупна Цена (Нетна Пазарна Стойност)}} \times 100$$

$$\text{Нетна Пазарна Стойност} = \frac{\text{Нетна Оперативна Печалба (НОП)}}{\text{Доходност}} \times 100$$

$$\text{Нетна Оперативна Печалба} = \text{Покупна Цена (Нетна Пазарна Стойност)} \times \text{Доходност}$$

БАРИЕРИ ПРЕД АДАПТАЦИЯТА НА ЧОВЕШКИЯ ФАКТОР ПРИ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧНА ПРОМЯНА

Докт. Красимира Данаилова
Стопанска академия „Д.А. Ценов” – Свищов

Динамичното развитие на бизнес средата принуждава все по-голям брой организации да включат в планове си инициативи за промени, като въвеждането на ИТ софтуерни пакети за управление и оптимизиране на бизнес процесите и организационни промени по структурата. The contribution of effective change management/leadership to the achievement of positive results cannot be ignored. Ефективното управление на промяната има значителен принос за постигане на положителни резултати. Така например, според едно проучване на статистическия институт на Канада, при извършване на информационно-технологични промени канадските фирми са постигнали подобрене с 46% на ефективността от иновационните процеси, с 32% за иновационен продукт и с 25% подобрене на производителността, когато са комбинирали прилагането на информационни и комуникационни технологии (ИКТ) с използването на иновативни практики по управление на човешките ресурси (УЧР). Докато при фирми, разчитащи само на иновативни ИКТ, подобренето на производителността в резултат на осъществената промяна е било значително по-малко.¹ Това проучване показва, че е важно при осъществяването на информационно-технологични промени да се обръща по-голямо внимание на управлението на хората, за да се гарантират успеха и ефективността от нововъведението.

Проблемите на адаптацията на служителите към информационно-технологични промени и към новите технологии, произхождат от личността и от нейните усещания за и към новото. Личността съзнателно или несъзнателно си поставя бариери пред приемане на новото. Според нас интересни становища по въпроса имат няколко

¹ Statistics Canada report: Wulong Gu and Surendra Gera. (Nov. 2004). The Effect of Organizational Innovation and Information Technology on Firm Performance.

автора, които са разгледани по нататък.

Едно от тях е на Филип Генов², който предлага класификация на психичните бариери пред нововъведенията в техниката и технологиите, базирана на задълбочено проучване проведено през 80-те години на миналия век. Той откроява следните психични бариери пред адаптацията на служителите, посочени от самите тях:

- *Некомпетентност* – неувереност, че ще се справи успешно с работата след нововъведението;

- *Привички, традиции, стереотипност* – привички, традиции и привързаност към начините на работа с досегашната техника, технологическите изисквания и организационните структури;

- *Компенсация* – недостатъчна морална и материална заинтересованост от нововъведенията;

- *Неубеденост* – неувереност в целесъобразността на нововъведението;

- *Некомпетентност на ръководителя и внедрителя* – недоверие в техническата компетентност и организаторските способности на ръководителите и внедрителя;

- *Самосъхранение* – страх от увеличаване на плановите задачи, на нормите, на психичното и физическото напрежение;

- *Съкращение* – страх от евентуални съкращения, преместване на друга позиция, нова дейност или уволнение;

- *Възнаграждението* – страх от намаление на възнаграждението;

- *Рекордът* – неубеденост в реалността на задачата да се постигне в близко време неколкостратно повишаване на производителността на труда;

- *Партньорът* – недоверие към силите на другите, че при преустройството ще понесе вместо тях повече задължения.

Друга интересна теза застъпва автора Атанас Ников като въз основа на свое изследване заключава, че основните психични бариери в иновационната дейност са:

- *Бариера на стереотипа* – тя се изразява в комфорта от уста-

² Генов, Ф. Психичните бариери (при промяна). Държавно изд. „Наука и изкуство“. София, 1988. с. 91

новените стандарти и стереотипи на работа, както и склонността на човека да подвежда всичко ново в живота в съответствие с личния си опит;

- *Бариера на задоволството* – тя се изразява в задоволство от съществуващото положение, от условията и начините на работа и от резултатите. Въз основа на това задоволство се появява резистентност към новото, не се полагат усилия за внасяне на промени, дори се отхвърлят напълно опитите за нововъведения;

- *Бариера на безразличието* – изразява се в бездушно, пасивно отношение към промените, които трябва да се извършат, към всяка инициатива и към всяка идея за нововъведения. Формира се в резултат на обременяването на дейността с различни бюрократични изисквания, които спъват инициативността и активността на човека;

- *Бариера на съмнението* – формира се в резултат на неувереността на човека към ползата от новото, в ефективността от въвеждането му, въпреки че, осъзнава добре необходимостта от него. Появява се и когато човек не е убеден, че неговите идеи, предложения и решения ще се приемат положително от останалите;

- *Бариера на неувереността* – тя е следствие от неубедеността, неувереността в собствените възможности, собствените сили и способности за извършване на дейността. В основата ѝ стои оценката за собственото „Аз” в съпоставка с реалната изискуемост на иновационната дейност като процес и резултат;

- *Бариера на страха* – тя е своеобразна резистенция, която се дължи на страха от новото, от неочакваните и нежеланите последици, които може да породят нововъведенията. Предполага се, че новото носи опасност, рискове, които трудно могат да се предвидят и затова е нежелано. Тя произтича от мисълта за нарушаване или загуба на благоприятното социално положение;

- *Бариера на недостатъчната мотивираност* – тя е въздържане от дейност, в чиято значимост човека не е убеден. У него се поражда отрицателна нагласа. Създава се готовност за отхвърляне или най-малкото за противопоставяне. Човек не предприема нищо в подкрепа на промяната, а действията му са в ущърб на извършването ѝ;

- *Барьера на непреодолимото противоречие* – това е състояние на оценка и решение за въздържане от дейност, произтичащо от убедеността, че каквито и усилия да се полагат, не може да се постигне желания резултат, тъй като условията не позволяват това. Това състояние на въздържаност има отношение най-вече към организирането и осъществяването на иновационната дейност;

- *Барьера на примирението* – тя представлява специфично състояние на отрицателно отношение на личността към нововъведенията, идващо от примирението към съществуващите условия въпреки несъгласието с тях. Може да е резултат от много сблъсъци на личната позиция с позицията на другите и неблагоприятните изходи от тези сблъсъци;

- *Барьера на информационната недостатъчност* – възниква поради слабата информираност за предстоящото нововъведение – неговата цел, значимост, последствия, ресурсно осигуряване, условия за извършване. Това поражда реакция на отрицателно отношение, тъй като не може лесно да се обвърже нито с възможностите, нито с потребностите и интересите на личността;

- *Барьера на задължителността* – предизвиква се от насилствено налаганите промени, които не се обвързват с интересите и желанията на личността. Те ограничават свободата на действие, пречат на инициативата и творческия стремеж, влизат в противоречие с желанието на човека за нещо ново и значимо, което сам би могъл да създаде;

- *Барьера на неосъществения идеал* – основава се на негарантираната възможност за професионална реализация в условията на нововъведенията или върху убедеността на човека, че професионалният идеал е неосъществим при извършване на промяната.³

Всяка промяна предизвиква опити да се запази статуквото. Повечето хора просто желаят да запазят обичайното си съществуване и комфорта, който статуквото им предлага. Илия Наумов посочва, че тази универсална тенденция има следните три групи причини и източници:

³ Ников, А. Иновационна дейност – психологични измерения в образованието, УИ „Стопанство”, София, 1997, с. 212 - с.227

- *Бариири пред разбирането* – обектите на промяна просто не разбират необходимостта от промяна, нейната същност и нейните детайли, както и нейните последици;

- *Бариири пред приемането* – обектите на промяната не могат или не искат да приемат промяната. Този вид бариири са обусловени емоционално и могат да се проявяват и когато има разбиране на промяната. Те са свързани с потребността от сигурност и увереност в себе си, както и с безпокойството, че може да бъде загубена притежаваната власт в организацията;

- *Бариири пред действието* – те са обусловени, първо, от причини, свързани със самия обект на промяната (липса на способности и умения, изискани от промяната) и второ, от причини, свързани с организацията и нейната по-широка среда (нови условия на труд, промени в ресурсите и др.)⁴

Интересна гледна позиция излага и Каролин Пекстън, според която най-често срещаните бариири свързани с човешкия фактор и управлението при осъществяването на организационни промени са:

- *Индивидуална удовлетвореност, съпротива или скептицизъм* – изразява се в определено ниво на несъгласие с промяната. Някои виждат ясно необходимостта от промени, а други са удовлетворени от статуквото и промяната е заплаха за начина, по който винаги са правили нещата. Скептицизма възниква тогава когато последните нововъведения са били изоставени, след като не са постигнали на-белязаните цели;

- *Липсата на комуникация* – слабата комуникационна стратегия или липсата на такава осуетява добре изградените планове, като засилва индивидуалните страхове и опасения на служителите;

- *Липса на координация и отчетност* – има важно значение за успеха в дългосрочен план. Появява се когато дадената промяна не е част от целите и задачите на отделните хора и не им се търси отговорност за постигане на резултатите;

- *Пасивност или отсъствие на лидерска подкрепа* - липсата на категорична подкрепа и участие на ръководството и изявените лидери при осъществяване на промяната води до демотивация на хората;

⁴ Наумов, И. Организационно поведение, Изд. „Рал Колобър”, София, 2004. с. 149

- *Микроуправление* - фокусът не трябва да бъде върху прекаления контрол, който унищожава индивидуалната инициатива;

- *Претоварване на служителите* - огромния обем работа и недостига на ресурси са общи оплаквания, когато една компания се опитва да въведе нова технология. Често това се компенсира с претоварване на служителите с работа;

- *Неадекватни системи и структури* – в много организации се обръща повече внимание на необходимите средствата за осъществяване на промяната, а не на правилната структура за управление;

- *Липса на планове за контрол, за измерване и поддържане на резултатите* – въпреки дългосрочното планиране на изпълнението и наличието на програма за подобряване на качеството, основен проблем си остава гарантирането на резултатите, което повлиява адаптацията.⁵

На база посочените становища в обобщение на казаното могат да се обособят няколко ключови момента, около които да бъде изградена стратегия за управление на адаптацията за преодоляване на бариерите на човешкия фактор към информационно-технологична промяна, като:

- Ангажиране на всички служители в процеса на изграждане на визия за промяната, която да насърчава тяхното участие, разбиране и принос за бъдещите цели;

- Поставяне на вътрешни агенти на промяната, които да улесняват процеса на комуникация между персонала и ръководството;

- Засилване на лидерските практики и насърчаване на лидерите да водят промяната в желаната посока;

- Засилване на интереса на служителите към извършваната информационно-технологична промяна, като се обръща внимание на бъдещите ползи за тях и за организацията;

- Засилване на самоувереността на работника и доверието в работата на колегите и ръководството, чрез система за насърчаване на добрите практики и положителните резултати в колектива.

⁵ <http://www.ftpress.com/articles/article.aspx?p=1327759>, последен достъп - 18.04.2015 г.

Използвана литература

1. Генов, Ф. Психичните бариери (при промяна). Държавно изд. „Наука и изкуство”. София, 1988 г.
2. Наумов, И. Организационно поведение, Изд. „Рал Колобър”, София, 2004 г.
3. Ников, А. Иновационна дейност – психологични измерения в образованието, УИ „Стопанство”, София, 1997 г.
4. Statistics Canada report: Wulong Gu and Surendra Gera. (Nov. 2004). The Effect of Organizational Innovation and Information Technology on Firm Performance.
5. <http://www.ftpress.com/articles/article.aspx?p=1327759>, 18.04.2015 г.

РАЗРАБОТВАНЕ И ПРИЛОЖЕНИЕ НА СЕЛЕКЦИОННО-ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ФОРМИ И ОБРАЗЦИ ОБИКНОВЕНА ЗИМНА ПШЕНИЦА (*Triticum aestivum* L.)

Докт. Христо Стоянов

Добруджански земеделски институт – Генерал Тошево

Въведение

Съвременното земеделско производство се отличава със своята динамика, дължаща се на непрекъснато нарастващото търсене на големи количества качествени зърнени суровини, което налага селекционерите на културни растения като хлебната пшеница, да реализират динамичен селекционен процес, отговарящ на съвременните пазари. Това е трудоемка задача, тъй като разработването и регистрацията на нов сорт растение според възприетите методики и съгласно действащото законодателство¹ на Република България обхваща период от най-малко 15 години. Подобни дългосрочни разработки, обикновено са свързани с увеличаване на продуктивността² на определена растителна съвкупност, съгласно съществуващите сортове, без да се вземат под внимание ценовите равнища, тъй като селекцията спрямо определени икономически категории (цена, търсене, предлагане), не е в състояние да отговори на тяхната свръхдинамика, особено при липса на нормативно-дефинирани стойности на цените. Поради тази причина, успешното съчетаване на селекционната задача с икономическите показатели се свързва с определянето на техните многогодишни тенденции.

Печалбата при земеделското производство е свързана с определено количество продукция³, като ефективността на стопанската дейност свързана с дадена култура, се оценява по-добре с показателя печалба от единица продукция (ПЕП, лв/kg). Тъй като този пока-

¹ Закон за защита на новите сортове растения и породи животни

² Стоянов, 2013.

³ Нанков, 2012.

зател представлява разлика между изкупната цена за производствена единица (СЦР (средна цена на реализация), лв/кг) и себестойността на производствената единица (СС, лв/кг), себестойността се очертава като особен фактор⁴, който следва да бъде ефективно регулиран от земеделския производител. Това се дължи на факта, че земеделското производство предлага продукция при условията на несъвършена конкуренция и стойностите на изкупните цени биват определяни до голяма степен от търсенето в регионален или световен мащаб. Себестойността от своя страна представлява отношение между разходите вложени върху единица площ и добивът, получен от тази площ. В това отношение величаната разход за единица площ (РЕП, лв/дка) зависи в много малка степен от производителите. Поради тази причина, единствената величина при производството на хлебна пшеница, която може да бъде ефективно управлявана е добивът получен от единица площ (Д, кг/дка).

Добивът представлява сложна величина, която е свързана с биологичните особености на всяка една култура⁵. При обикновената зимна пшеница, той се формира от три основни показателя. Това са масата на зърната в клас (МЗК), продуктивната братимост (ПБ) и посевната норма (ПН)⁶. Докато посевната норма е величина, която се определя от възприетата агротехника и методът на сеитба, то останалите показатели са силно свързани с влиянието на генетичните фактори и условията на средата⁷. Тъй като добивът може да бъде управляван ефективно посредством избора на сорт, то селекцията на обикновена зимна пшеница следва да бъде насочена към усъвършенстване на сортова структура, чрез увеличаване на стойностите на МЗК и ПБ⁸.

По този начин формулирани, икономическите и селекционните показатели се намират в следната зависимост:

$$ПЕП = СЦР - \frac{РЕП}{ПБ.МЗК.ПН} \quad (1)$$

⁴ Нанков, 2012

⁵ Стоянов, 2014a

⁶ Стоянов, 2013

⁷ Стоянов, 2014b

⁸ Пак там.

Установяването на многогодишните тенденции в стойностите на изкупните цени и разходите на единица площ (общо и по икономически елементи), дава възможност посредством (1) да се установят стойностите на МЗК и ПБ, в границите на период, след който следва да бъде селектиран сорт хлебна пшеница. Тези стойности са минималния праг, към който селекционерите следва да се стремят, за постигането на единица печалба. По този начин става възможно обединяването на селекционните и икономическите показатели, за да може селекцията да отговори адекватно на динамичните пазарни особености.

Целта на настоящето изследване е на база 11 годишни данни за стойностите на изкупните цени и разходите за единица площ, да се определи тяхната тенденция във времеви период обхващащ един селекционен цикъл (15 години, до 2030г.), като се установят минималните прагови стойности на показателите МЗК и ПБ и да се оценят спрямо тях селекционната ценност и настоящата и бъдещата икономическа ефективност на образци обикновена зимна пшеница.

Материали и методи

Използвани са данни за цените на реализация на продукцията от обикновена зимна пшеница и разходите по икономически елементи за производството, заета площ с обикновена зимна пшеница, получени добиви, предоставени от земеделски производители за 11 годишен период.

Изчисляването на прогнозните стойности на разходите за единица площ (ПРЕП) и прогнозните цени на реализация (ПЦР) за настоящата и следващите 15 години е извършено на базата на динамичен анализ⁹. Прогнозните стойности по години са определени чрез използване на среден абсолютен прираст и сумирането му на верижен принцип. Възприета е хипотезата за достоверност основаваща се на неадаптивните методи за установяване на тенденциите¹⁰.

Определянето на настоящата и бъдещата икономическа ефективност на образци обикновена зимна пшеница е извършено чрез

⁹ Радилов и др., 2003

¹⁰ Радилов и др., 2003

изчисляване на селекционно-икономическия индекс: прогнозен добив от растение при определено ниво на ПЕП ($ПДР_{(ПЕП)}$) на базата на формула (1) и на зависимостта (2), по формула (3):

$$МЗК.ПБ = ПДР \quad (2)$$

$$ПДР_{(ПЕП)} = \frac{ПРЕП}{(ПЦР - ПЕП).ПН} \quad (3)$$

Използвана е също хипотезата, за задържане на нивото на цените на реализация непроменено. Изчислен е ПДР при фиксирани цени (ФЦ, НЦР – непроменяща се цена на реализация) по (4). За НЦР се възприема стойността за 2015г.

$$ПДР_{(ПЕП)}ФЦ = \frac{ПРЕП}{(НЦР - ПЕП).ПН} \quad (4)$$

При изчисляване на стойностите за $ПДР_{(ПЕП)}$ и $ПДР_{(ПЕП)}ФЦ$ са използвани следните фиксирани стойности – Посевна норма – 500 кълняеми семена на m^2 ; ПЕП = 0,00лв/кг; 0,01лв/кг; 0,10лв/кг; 0,20лв/кг; Оценяването на селекционната ценност на образци от обикновена зимна пшеница е извършено на база стойностите на средния добив от растение (СДР) изчислен спрямо данните от предходно изследване¹¹, при стойности на ПБ = 1,00. Използван е селекционно икономически индекс – превишение на $ПДР_{(ПЕП)}$ и $ПДР_{(ПЕП)}ФЦ$ ($ППДР_{(ПЕП)}$ и $ППДР_{(ПЕП)}ФЦ$), изчислени по (5) и (6).

$$ППДР_{(ПЕП)} = СДР - ПДР_{(ПЕП)} \quad (5)$$

$$ППДР_{(ПЕП)}ФЦ = СДР - ПДР_{(ПЕП)}ФЦ \quad (6)$$

Направен е анализ на $ППДР_{(ПЕП)}$ и $ППДР_{(ПЕП)}ФЦ$ по стойностите за 2030г, за 17 образеца нови линии обикновена зимна пшеница. Определени са и превишенията за средното ниво на ПДР за 60 образеца и отделно за 20 сорта със значение за настоящето производство на пшеница за страната. Данните за 60те образци и 20те сорта са на база предходни изследвания^{12,13}.

¹¹ Стоянов, 2013

¹² Стоянов, 2013

¹³ Чамурлийски и др., 2011

Резултати и обсъждане

Данните за икономическите показатели на земеделските производители са представени в Таблица 1. Забелязва се ясно тенденция за повишаване на стойностите на РЕП. Това се дължи на увеличението на разходите за материали, амортизации, работна заплата и рента.

Таблица 1

Икономически показатели при производство на пшеница

Показатели (в лв.)	2003/ 2004	2004/ 2005	2005/ 2006	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014
Разходи за материали/дка	28,03	33,10	31,73	53,63	64,93	44,70	48,75	47,95	55,78	81,88	74,82
-Семена	7,91	3,24	3,31	8,30	13,87	8,65	11,20	3,15	3,88	18,26	16,41
-Препарати	0,00	8,44	3,29	5,46	3,58	1,82	1,82	3,02	3,82	10,61	8,10
-Торове	0,00	4,75	7,90	16,73	34,01	23,07	18,50	22,92	31,56	32,27	23,54
-Гориво	4,25	14,77	13,26	14,77	8,37	7,03	8,30	11,13	9,14	14,21	17,59
-Други	15,86	1,91	3,98	8,36	5,09	4,13	8,93	7,74	7,40	6,53	9,18
Разходи за външни услуги/дка	2,57	0,54	1,33	1,24	1,88	1,45	2,45	4,09	6,24	5,75	5,60
Разходи за амортизации/дка	3,37	7,51	5,46	5,32	7,12	8,32	9,23	8,63	12,20	16,45	19,76
Разходи за възнаграждения/дка	6,91	5,10	4,88	6,35	6,29	10,57	11,53	15,61	16,08	22,08	27,29
Разходи за осигуровки/дка	2,70	1,41	1,19	1,38	1,40	2,02	2,02	2,75	2,93	3,99	4,94
Разходи за рента/дка	22,95	0,00	10,72	31,51	22,30	15,31	36,13	54,06	61,78	57,52	27,95
Общо разходи за декар	66,53	47,67	55,32	99,42	103,91	82,37	110,11	133,10	155,02	187,67	160,35
Себестойност за 1кг	0,142	0,177	0,152	0,290	0,325	0,228	0,233	0,270	0,293	0,287	0,283
Средна цена на реализация за 1кг	0,157	0,141	0,160	0,354	0,274	0,197	0,262	0,314	0,407	0,289	0,267
Печалба за единица продукция	0,015	-0,036	0,008	0,064	-0,051	-0,030	0,028	0,044	0,114	0,002	-0,016
Добив	468	269	365	343	319	362	472	493	530	653	566
СДР	0,94	0,54	0,73	0,69	0,64	0,72	0,94	0,99	1,06	1,31	1,13

СДР – Среден добив от растение

Независимо от покачването на разходите за изследвания период, тяхното ниво не следва нивото на динамиката на средните цени на реализация. Ценовото равнище при зърнените култури е много по-динамично, като за последните 11 години, средното ниво се е повишило слабо.

Подобни данни се забелязват и при установяване на прогнозните стойности на тези два показателя (ПРЕП, ПЦР) (Таблица 2). Ясно се очертава много по-бързото увеличение на разходите, и по-плавно нарастване на прогнозните цени. За периода 2026-2030 година се наблюдава ценово равнище, идентично с това през 2012 година, при разлика в РЕП в границите на 118-155 лв/дка.

Данните за ПДР (Таблица 2), недвусмислено показват, тенденция към увеличаване на прогнозата за добива от растение. Това предполага, постепенно повишаване на селекционната ценност на сортовете хлебна пшеница, чрез увеличаване на тяхната продуктивност. Настоящото ниво на добив и СДР (Таблица 1), не е достатъчно, за реализирането на дори минимална печалба в следващия селекционен цикъл (до 2030г.), особено при задържане на нивото на изкупните цени (Таблица 2).

Таблица 2

Прогнозни данни за селекционно-икономически показатели

Година	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ПРЕП	169,73	179,11	188,49	197,87	207,26	216,64	226,02	235,40
ПЦР	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,36
НЦР	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28
ПН	500	500	500	500	500	500	500	500
ПДР(0,00)*	1,22	1,24	1,26	1,27	1,29	1,30	1,31	1,33
ПДР(0,01)	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,34	1,35	1,36
ПДР(0,10)	1,91	1,90	1,89	1,88	1,87	1,86	1,85	1,85
ПДР(0,20)	4,36	4,03	3,77	3,57	3,40	3,26	3,14	3,04
ПДР(0,00)ФЦ	1,21	1,28	1,35	1,41	1,48	1,55	1,61	1,68
ПДР(0,01)ФЦ	1,26	1,33	1,40	1,47	1,54	1,60	1,67	1,74
ПДР(0,10)ФЦ	1,89	1,99	2,09	2,20	2,30	2,41	2,51	2,62
ПДР(0,20)ФЦ	4,24	4,48	4,71	4,95	5,18	5,42	5,65	5,89

Година	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
ПРЕП	244,78	254,17	263,55	272,93	282,31	291,69	301,08	310,46
ПЦР	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44
НЦР	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28
ПН	500	500	500	500	500	500	500	500
ПДР(0,00)	1,34	1,35	1,36	1,37	1,38	1,39	1,39	1,40
ПДР(0,01)	1,38	1,38	1,39	1,40	1,41	1,42	1,43	1,43
ПДР(0,10)	1,84	1,83	1,83	1,83	1,82	1,82	1,81	1,81
ПДР(0,20)	2,95	2,87	2,80	2,74	2,69	2,64	2,59	2,55
ПДР(0,00)ФЦ	1,75	1,82	1,88	1,95	2,02	2,08	2,15	2,22
ПДР(0,01)ФЦ	1,81	1,88	1,95	2,02	2,09	2,16	2,23	2,30
ПДР(0,10)ФЦ	2,72	2,82	2,93	3,03	3,14	3,24	3,35	3,45
ПДР(0,20)ФЦ	6,12	6,35	6,59	6,82	7,06	7,29	7,53	7,76

ПРЕП – прогнозни разходи за единица площ; ПЦР – прогнозна средна цена на реализация; НЦР – непроменяща се цена на реализация; ПН – посевна норма; ПДР – прогнозен добив от растение (г); *числата в скоби показват възприетата стойност на печалбата от единица продукция, за която се изчислява ПДР; ФЦ – фиксирана цена.

Посочените по-горе факти дават основание за разработването на нови линии и образци от обикновена зимна пшеница, които да са в състояние да отговорят на ценовата динамика. В Таблица 3, са представени резултатите при изпитването на нови линии през 2014 година. Тъй като рязкото повишаване на продуктивността е изключително сложен процес, поради полигенната природа на добива¹⁴, голяма част от линиите пшеница не отговарят на прогнозните индекси и реално не формират превишение над прогнозните стойности на ПДР за 2030г. Единствено линия МАG9, при динамично прогнозиране на цените на реализация, формира превишение над ПДР, за стойност на ПЕП = 0,10лв/кг. Тази линия дори при непроменящи се цени на реализация би могла да формира превишение в ПДР при ПЕП = 0,01лв/кг.

¹⁴ Stoyanov, 2014b

Таблица 3

Анализ на селекционната ценност на образци пшеница

Линия	СДР*	ППДР (0,00)	ППДР (0,01)	ППДР (0,10)	ППДР (0,20)	ППДР (0,00) ФЦ	ППДР (0,01) ФЦ	ППДР (0,10) ФЦ	ППДР (0,20) ФЦ
MAG3	2,04	0,64	0,61	0,23	-0,51	-0,18	-0,26	-1,41	-5,72
MAG4	1,59	0,19	0,16	-0,22	-0,96	-0,63	-0,71	-1,86	-6,17
MAG5	2,11	0,71	0,68	0,30	-0,44	-0,11	-0,19	-1,34	-5,65
MAG6	1,16	-0,24	-0,27	-0,65	-1,39	-1,06	-1,14	-2,29	-6,60
MAG7	2,32	0,92	0,89	0,51	-0,23	0,10	0,02	-1,13	-5,44
MAG8	1,77	0,37	0,34	-0,04	-0,78	-0,45	-0,53	-1,68	-5,99
MAG9	2,39	0,99	0,96	0,58	-0,16	0,17	0,09	-1,06	-5,37
MAG10	1,91	0,51	0,48	0,10	-0,64	-0,31	-0,39	-1,54	-5,85
MAG11	1,48	0,08	0,05	-0,33	-1,07	-0,74	-0,82	-1,97	-6,28
MAG12	2,17	0,77	0,74	0,36	-0,38	-0,05	-0,13	-1,28	-5,59
MAG13	1,24	-0,16	-0,19	-0,57	-1,31	-0,98	-1,06	-2,21	-6,52
MAG14	0,65	-0,75	-0,78	-1,16	-1,90	-1,57	-1,65	-2,80	-7,11
MAG15	2,18	0,78	0,75	0,37	-0,37	-0,04	-0,12	-1,27	-5,58
MAG16	1,79	0,39	0,36	-0,02	-0,76	-0,43	-0,51	-1,66	-5,97
MAG17	1,94	0,54	0,51	0,13	-0,61	-0,28	-0,36	-1,51	-5,82
MAG18	1,83	0,43	0,40	0,02	-0,72	-0,39	-0,47	-1,62	-5,93
MAG19	1,61	0,21	0,18	-0,20	-0,94	-0,61	-0,69	-1,84	-6,15
Средно за 60 обра- зца	1,60**	0,20	0,17	-0,21	-0,95	-0,62	-0,70	-1,85	-6,16
Средно за 20 сорта	1,62**	0,22	0,19	-0,19	-0,93	-0,60	-0,68	-1,83	-6,14

СДР – среден добив от растение (*при ПБ=1,00)¹⁵; ППДР – превишение над прогнозния добив от растение при определена печалба и прогнозна цена. ** - данните са получени от предходни изследвания.

Това определя изследвана линия с висока настояща и бъдеща икономическа ефективност и с висока селекционна ценност при създаване на нови сортове обикновена зимна пшеница. Данните получени от предходни изследвания за 60 образца¹⁶ и отделно за 20

¹⁵ Стоянов, 2014

¹⁶ Стоянов, 2013

сорта¹⁷ обикновена зимна пшеница, показват, че и двете групи при своето средно равнище на СДР биха могли в дългосрочен период да формират превишение над ПДР при стойност на ПЕП = 0,01 лв/кг. Това показва, че тяхната бъдеща икономическа ефективност е с голяма доза несигурност и в следващия селекционен период (до 2030г), при запазване на тенденцията за промяна в РЕП и СЦР, следва да бъдат изместени от по-продуктивни сортове. Тези обстоятелства налагат разработването на нови линии с повишена продуктивност в сравнение с разпространените в страната сортове, които да могат ефективно да бъдат включени в селекционните програми и масовото производство на обикновена зимна пшеница.

Използвана литература

1. Закон за закрила на новите сортове растения и породи животни. Обн. ДВ. бр.84 от 4 Октомври 1996г.
2. Нанков, Н., 2012. Икономическа обосновка на агротехнологични звена при пшеница и слънчоглед в зависимост от системата на земеделие в района на Добруджа. Научни трудове на Технически университет - Варна, Трети международен научен конгрес, 7: 181-184.
3. Радилов, Д., Д. Косева, Ч. Русев. 2003. Въведение в статистиката. Университетско издателство – ИУ-Варна.
4. Стоянов, Х., 2013. Корелация между характеристики на класа при сортове обикновена зимна пшеница (*Triticum aestivum* L.). Научни трудове на Институт по земеделие – Карнобат, 2(1): 95-104.
5. Стоянов, Х., 2014. Характеристики на линии обикновена зимна пшеница (*Triticum aestivum* L.), получени в резултат на вътресортот отбор. Science & Technologies. Plant Studies. IV(6): 100-104.
6. Чамурлийски П, Ценов Н и Стоева И. 2011. Продуктивност и качество на съвременни Български сортове хлебна пшеница (*Triticum aestivum* L.). Field Crop Studies, 7(2), 233-241
7. Stoyanov, H., 2014. Analysis and assessment of amphidiploids of *Triticum-Aegilops* group as a source of genetic diversity. Bulgarian Journal of Agricultural Science, 20 (Supplement 1): 173-178.
8. Stoyanov, H., 2014b. Morphological analysis of spikes and grouping of accessions of *Triticum turgidum* ssp. *dicoccon*. Agricultural science and technology, 6(2): 124-133.

¹⁷ Чамурлийски и др., 2011

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ:
НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ**

**Сборник с доклади
от международна научна конференция**

Том I

Дадена за печат 5.V.2015 г. Излязла от печат 13.V.2015 г.

Печатни коли 28,38 Издателски коли 24,12

Формат 60x90/16 Тираж 100

Предпечатна подготовка Екатерина Йорданова

Издателство „Наука и икономика”

Икономически университет – Варна

ул. „Евлоги Георгиев” 24

Печатна база на ИУ – Варна

ISBN 978-954-21-0833-7 (т.1)