



**Стопанска академия
„Димитър А. Ценов“
Свищов**

Международна научна конференция

**ИНТЕГРАЦИОННИ ПРОЦЕСИ
В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА**

посветена на 25 години
катедра „Международни икономически отношения“
Свищов, 11–12 май 2018 г.

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

International Scientific Conference

**INTEGRATION PROCESSES
IN THE GLOBAL ECONOMY**

dedicated to 25 years
Department of International Economic Relations
Svishtov, 11-12 May 2018

CONFERENCE PROCEEDINGS

През 2018 година катедра „Международни икономически отношения“ при Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов организира Международна юбилейна научна конференция „Интеграционни процеси в глобалната икономика“, посветена на 25-та годишнина от учредяването на катедрата и създаването на едноименната специалност.

Конференцията се проведе на 11 и 12 май 2018 година в Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов, съдържаше пленарна сесия и работа в три секции по шест тематични направления.

ПРОГРАМЕН КОМИТЕТ:

Доц. д-р ИВАН МАРЧЕВСКИ
Доц. д-р ГАЛИНА ЗАХАРИЕВА

Ректор на СА „Д. А. Ценов“
Ръководител катедра „Международни икономически отношения“, СА „Д. А. Ценов“

ПРОФ. Д-Р ИК. Н. ТАНЯ ГОРЧЕВА

Катедра „Международни икономически отношения“, СА „Д. А. Ценов“

Доц. д-р ГЕОРГИ МАРИНОВ

Ръководител катедра „Международни икономически отношения“, Икономически университет – Варна

ПРОФ. Д-Р ИК. Н. ТАТЯНА
ВИКТОРОВНА ОРЕХОВА

Заместник-ректор, Ръководител катедра „Международен бизнес и приложна икономика“, Донецки национален университет, Украйна

ПРОФ. Д-Р ЙОТО ЙОТОВ

Университет „Дрексел“, Филадельфия, САЩ

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Доц. д-р КАРИНА САРКИСЯН-ДИКОВА

Гл. ас. д-р ИВАЙЛО ПЕТРОВ

Доц. д-р ЗДРАВКО ЛЮБЕНОВ

Гл. ас. д-р ЙОРДАН НЕЙКОВ

Доц. д-р ДРАГОМИР ИЛИЕВ

Гл. ас. д-р НИКОЛАЙ АНДРЕЕВ

Гл. ас. д-р СИМЕОН МОМЧЕВ

Ас. д-р ИВАН АНГЕЛОВ

Гл. ас. д-р ГАЛИН СТЕФАНОВ

Публикациите отразяват личните виждания на авторите.

Авторите носят пълна отговорност за съдържанието на разработките, изразените мнения, използваните данни, цитираните източници, както и за езиковото оформление на текстовете.

Конференцията е част от дейностите по проект 4-2018 „Интеграционни процеси в глобалната икономика“ към Института за научни изследвания.

Адрес на електронното издание:

Виртуална библиотека DLib на Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов
<https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/3903>

ПРОЕКЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА БЪЛГАРСКИЯ ЕКСПОРТ

Проф. д.ик.н. Таня Горчева
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Необходимостта от изграждане и прилагане на политика за насърчаване на експорта се основава на желанието за увеличаване на приходите от износа, с което се генерират редица положителни ефекти. Един от ефектите е свързан с повишаване на икономическия растеж като макроикономическа последица за всички онези свързани с експорта производствени отрасли и дейности. Съвпадването на экспортните дестинации на ЕС и на България може да допринесе за стимулиране на българския експорт, макар и индиректно. Процесите на все по-задълбочаващата се производствена и търговска интеграция на България към ЕС влияят положително на националната ни икономика и генерират редица стимулиращи ефекти. В практиката се наблюдават голямо разнообразие в прилаганите подходи, схеми и набор от услуги, както и различни организационни структури за реализирането на политиката за насърчаване на експорта. Ето защо проучването на добрите европейски практики допълнително повлиява България в експортно отношение.

Ключови думи: насърчаване на експорта, добри практики за стимулиране, български експорт, интра- и екстра търговия на ЕС.

1. Въведение в проблема и инструментариум на изследването

Общата икономическа стабилност и успешно функциониращата националната бизнес среда оказват положително влияние върху експорта. По-голяма част от развитите страни, които разполагат с неоспорима конкурентоспособност и удовлетворяват посочените по-горе условия не разчитат единствено на благоприятна пазарна конюнктура, а полагат грижи за експортноориентираните производства и прилагат организационни форми и решения, които да насърчават експорта. Един от добрите примери в това отношение е ЕС. По данни на ЕК населението в страните от ЕС възлиза на 6,9% от световното население, а дялът им в световната търговия възлиза приблизително на 20%. Над 62% от общата търговия на страните от ЕС се извършва в рамките на единния вътрешен пазар. Тази интеграционна общност е един от трите най-големи световни участници в международната търговия, каквито са САЩ и Китай. През 2014 г. износьт на стоки от ЕС е бил равен на 15,0% от световния. Вярно е, че в този период ЕС за пръв е изместен от Китай (с дял от 15,5%), но все още изпреварва САЩ (с дял от 12,2%)¹.

Необходимостта от изграждане и прилагане на политика за насърчаване на експорта се основава на желанието за увеличаване на приходите от износа, с което

¹ https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en

се повишава благосъстоянието в националното стопанство. По този начин се стига до създаване или запазване на работните места, осигуряване на доходи на заетите в експортните производства. Подобен тип поръчки имат особено значение за малките и средни предприятия, които са най-уязвими в конкурентното противопоставяне на международния пазар². Експортно насочените производства създават предпоставки за разширяване на международното коопериране чрез включването на националните фирми в международни клъстери. Така например стабилността на немската икономика и силно развитият малък и среден бизнес стоят в основата на сложна система за доставки и кооперирани, които дават тласък в производството на машини и прецизни инструменти има водещо място в международната търговия сред другите страни на света.

Практиката показва, че съществува пряка зависимост между степента на икономическо развитие на икономиката и ефективността на организационните структури, подпомагащи експорта. Така например в развитите икономики организациите за насърчаване на експорта (ОЕН) имат силно влияние върху неговото повишаване, докато при слабо развитите - функционирането на тези организации има ограничен ефект върху експорта. По тази причина интерес представлява практиката на развитите страни, които проявяват експортен успех и заемат значими позиции в международната търговия.

На основата на направената постановка определяме целта на настоящото изследване, както следва: вписването на българския експорт, както в интра-търговията на ЕС, така и възможностите за неговото насърчаване извън интеграционната общност на основата на заимстване на добри практики от европейските партньори. Обект на изследването са интеграционните ефекти върху българския експорт и проектирането им върху експортното насърчаване, а предмет на анализа е трансферирането на добрите практики от експортноориентираните страни на ЕС в политиката за насърчаване на експорта към българската икономика.

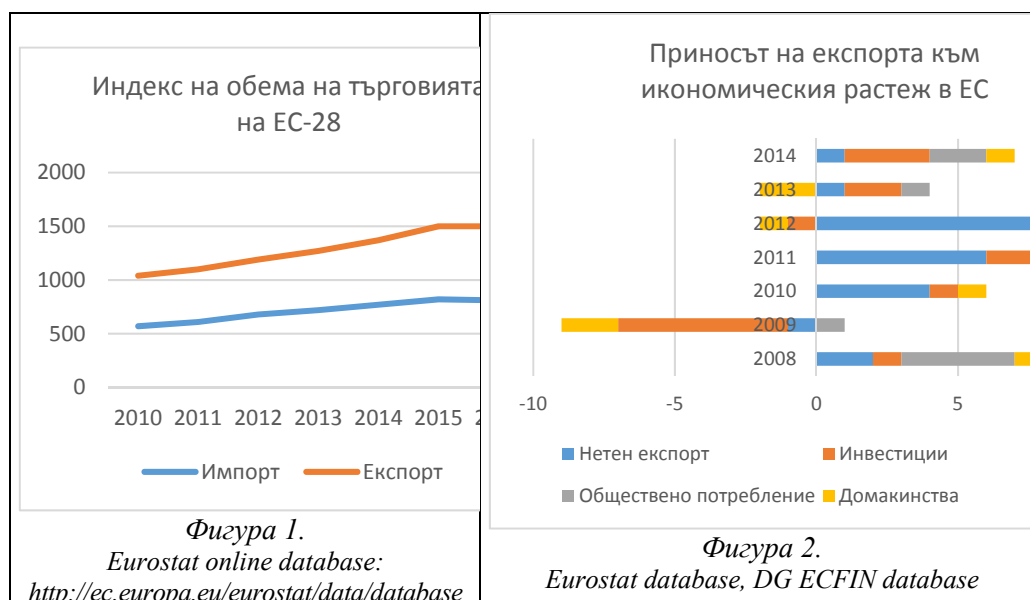
2. Значение на експорта за генериране на икономическия растеж и повишаване просперитета на икономиките на ЕС

Всяка икономика разработва и прилага свой набор от организационни форми, управленски решения и средства, които обвързва в цялостна политика. На основата на тази политика се разработват и прилагат мерки за насърчаване на експорта съобразно потенциала на икономиката. Политиката се разглежда като съзнателен избор на дейности и инструменти, които се комбинират и прилагат с оглед на приоритетите, произтичащи от логичната обвързаност на предприеманите мерки в съответствие с действащите фактори на средата. В този смисъл политиката за стимулиране на експорта се изгражда според необходимостта от реализирането на дейности по технологичната последователност на експортните операции, включва широк спектър от средства и инструменти, а се реализира от организационни

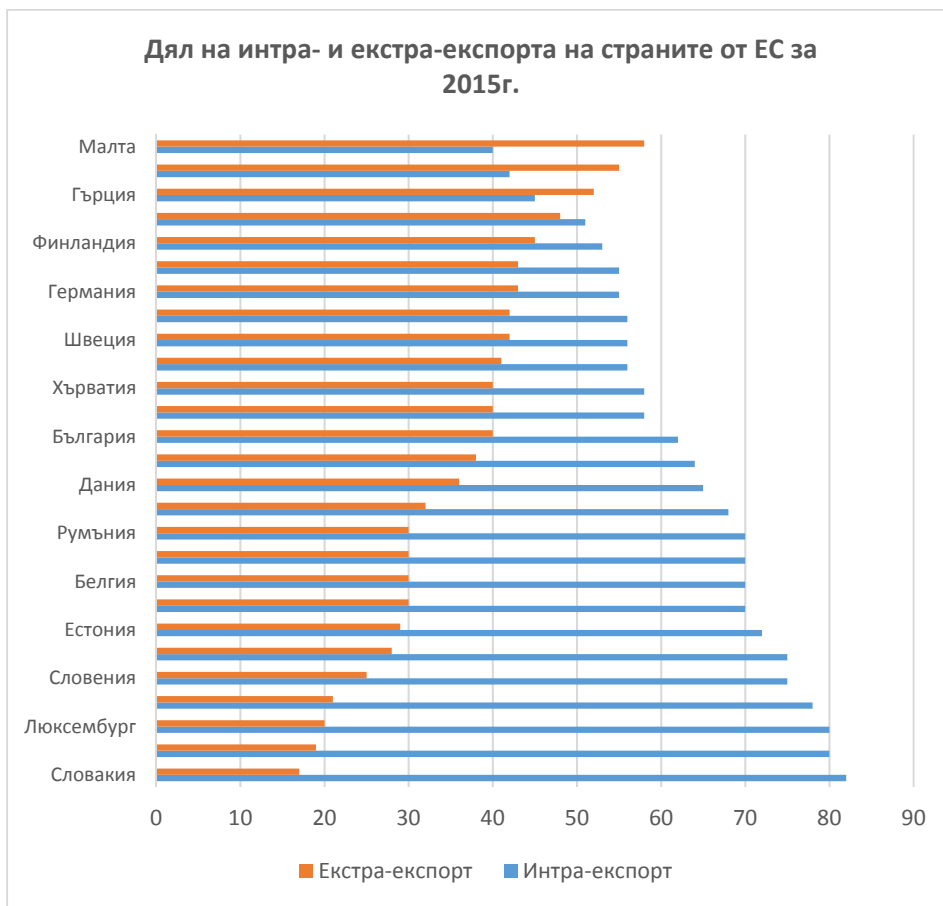
² International Trade Commission, Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports, January 2010, p. i, <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>.

структури, които се създават като държавни органи или като публично-частни партньорства. Наред с това следва да се отбележи, че в ерата на търговската либерализация стимулирането на експорта и на експортноориентираните производства генерира множество допълнителни ефекти за националната икономика. Един от ефектите е свързан с повишаване на икономическия растеж като макроикономическа последица за всички онези свързани с експорта производствени отрасли и дейности. Показателен за това твърдение е опитът на редица страни от ЕС със силно изразена експортна насоченост. Като цяло ЕС показва тенденция за висока степен на интензивност на износа в сравнение с вноса. Както се вижда от фигура 1, индексът на износа превишава този на вноса. Погледнато от гледна точка на въздействието, което оказва износът върху икономическия растеж на икономиките от ЕС (Фигура 2.), ще установим, че неговият „принос“ (с изключение на 2009 г., свързвана със световната финансова криза) показва различна величина, но винаги в положителна насока.

Един от най-впечатляващите примери за „приноса“ на експортноориентираните производства в обединена Европа към нейния икономически напредък е този на автомобилната индустрия. По данни на Европейската асоциация за производство на автомобили в сектора работят 12,6 милиона души или 5,7% от работната сила в ЕС.



В тази индустрия са създадени 3,3 милиона работни места, които представляват почти 11% от общата заетост в промишлеността на страните-членки. Производството на автомобили е стратегически отрасъл в ЕС, където се произвеждат 19,2 милиона превозни средства годишно. Производствените мощности на ЕС включват около 302 монтажни и производствени бизнес единици в 26 държави от цяла Европа. Европейската автомобилна индустрия е глобален играч с обем на износа



Фигура 3.

Източник: Eurostat online database: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

от 5,5 милиона превозни средства годишно, предлагайки качество с марката "Произведено в Европа" по целия свят и реализирайки приходи от износа в размер на 90 милиарда евро за 2015 г. и на 125 милиарда евро за 2015 г.³

Разбира се коментирайки экспортната насоченост на страните от ЕС, следва да отбележим, че за една част от тях приоритетно значение има интра-експортът, а за друга част екстра-експортът (Фигура 3.). Към първите с най-ярко подобна изразена структура на износа отнасяме Словакия, Чехия, Люксембург, Унгария, Словения, Полша с дял на интра-експорта над 70% , а към втората група отнасяме Малта, Великобритания, Гърция, Италия, Финландия, Ирландия и Германия с дял на експорта за страни извън ЕС над 40%. От 28-те членки на ЕС се обособява и трета група страни, за които както интра-експортът има предимствено значение, макар екстра-експортът също да играе важна роля за развитието на националната икономика. На фона на изнесените данни се налага мисълта, че действащите

³ <http://www.acea.be/statistics/tag/category/exports-of-passenger-cars>

правила на единния вътрешен пазар на ЕС позволяват на една част от страните-членки на интеграционната общност да реализират ефекта на растежа, в следствие от износа, без да излизат извън нейните граници. Анализирайки картината на износа от ЕС към света, установяваме, че в стойностно изражение обемът на износа от ЕС в номинално и реално изражение нараства. Така например през 2010 г. той е възлизал на 1 353 млн. евро, а през 2013 г. той нараства на 1738 млн. евро. Погледнато като дял световната търговия за същия период се очертава тенденция към намаляване делът на износа. Така например през 2013 г. този дял е възлизал на 16.4%, докато през 2004г. той е бил 19.5%, а през 2010г. – 17.3%⁴. Независимо от това, ЕС остава един от основните износители в света.

В обобщение на изложеното стигаме до извода, че експортната насоченост на производството стимулира общото икономическо развитие и допринася за реализиране на мултиплициращи се ефекти за икономиката като цяло. В контекста на ЕС този ефект се простира не само върху икономиките, които са безспорните икономически лидери в общността, но също така и за всички членове на интеграционната общност поради нарастването на вътрешнообщностната търговия, която допринася за по-тясното коопериране между страните-членки и чрез това съдейства за икономическия им напредък.

3. Значимост на експорта за българската икономика, проектиран върху нейната интеграционната обвързаност

Българският експорт е насочен основно към ЕС. Първите десет години от пълноправното членство затвърдиха тенденцията за увеличаване на търговската обвързаност между нашата икономика и тази на страните от ЕС⁵. От фигура 3. става ясно, че делът на интра-експорта от България към ЕС надхвърля 60%, докато делът на експорта към останалата част на света възлиза приблизително на 40% от общия обем. В тази част на изложението следва да проследим основните направления, в които нашата икономика може да извлече допълнителни икономически изгоди посредством стимулирането на експорта в двете основни разновидности. Сравнявайки основните експортни дестинации на България и тези на ЕС като цяло установяваме, както общи характеристики, така и различия. За ЕС САЩ, Швейцария и останалите страни в Европа, вкл. страните от ОНД, имат важно място като експортни дестинации в търговската политика. Както се вижда от фигура 4. САЩ са най-значимата експортна дестинация за ЕС с дял на износа от 16% за 2013г., следвани от Швейцария с дял над 9%, Русия и Турция – с по 9%, Китай – 8%. Все по-важно значение за експорта от ЕС освен Китай придобиват страните от Азия, които се оценяват като все по-перспективни⁶.

⁴ World Trade Organization. TRADE POLICY REVIEW, Report by the secretariat. The European Union. 18 May 2015, (15-2598), pp.18-19.

⁵ WTO Trade Policy Review: EU committed to open trade. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=944>

⁶ World Trade Organization. TRADE POLICY REVIEW, Report by the secretariat. The European Union. 18 May 2015, (15-2598), pp. 20.

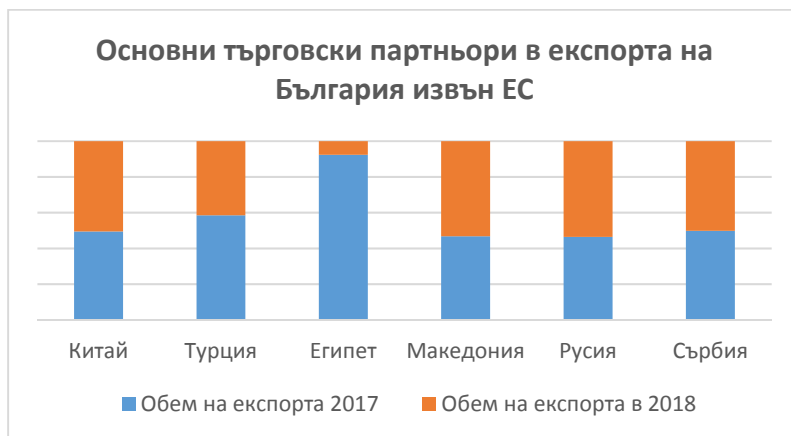


Фигура 4.

Източник: Eurostat online database. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

От посочените търговски дестинации, важни в търговията на ЕС, са Китай, Турция и Русия, които са също така важни и за България. За разлика от общата европейска насоченост за българския експорт Балканските икономики, каквито са Македония и Сърбия (Фигура 5), имат съществен принос. Изложените факти ни навеждат на мисълта, че съвпадането на експортните дестинации на ЕС и на България може да допринесе за стимулиране на българския експорт, макар и индиректно. Влизайки в ролята на поддоставчик за редица кооперирани производства с марката „Произведено в Европа“ българските производители могат да извлекат облаги от поръчки на водещи европейски производители с търговски позиции на пазарите, до които нашите фирми нямат директен достъп. Същевременно би било добре, ако задържим нашите търговски позиции на пазарите в Западните Балкани и след тяхното присъединяване към ЕС.

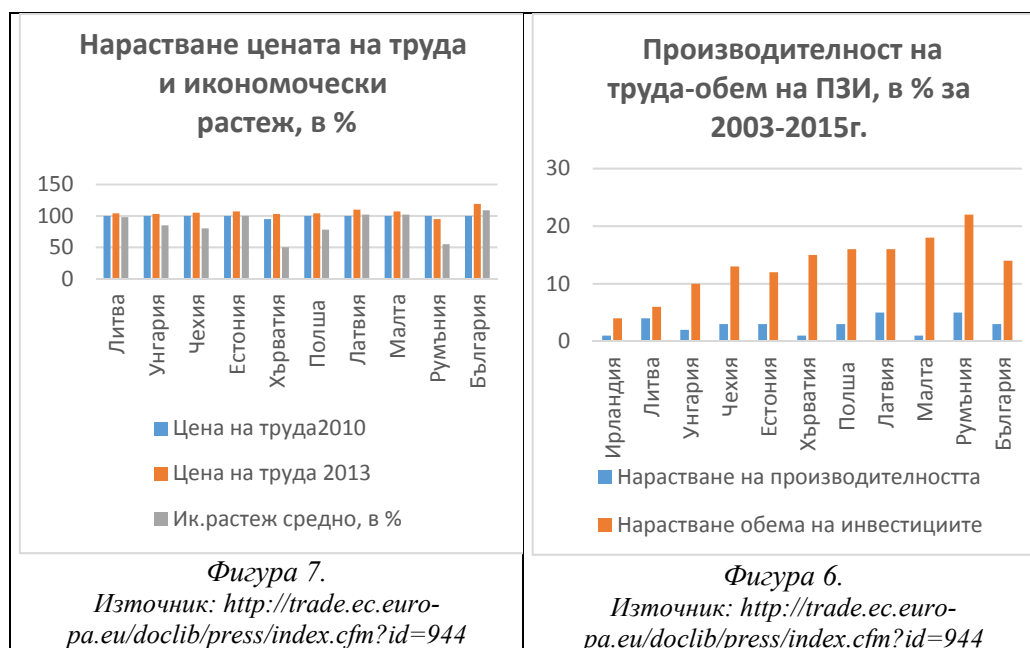
Когато сравним българската икономика с икономиките на част от страните от Централна и Източна Европа, станали пълноправни членки на ЕС с втората „източна вълна“, ще установим, че в рамките на второто десетилетие на XXI век производството и експортът на България действително се реструктурират и промените са положителни. Така например, ако фокусираме вниманието си върху съотношението на два макроикономически показателя, а именно „нарастване на производителността на труда“ и „нарастване обема на привлечените ПЗИ“, ще установим, че за през периода 2003-2015г. (Фигура 6.) темпото на нарастване на ПЗИ у нас в сравнение с посочените по-горе икономики, попада в средните стойности, докато по отношение на нарастването на производителността на труда България по-скоро изостава от другите страни. Нека подчертаем, че посоченият период за България се характеризира с финализиране, както на пазарните реформи, така и на преговорите за пълноправно членство в ЕС. Тази ситуация е предопределяла производствена структура с ограничена конкурентоспособност и производството на продукти с ниска добавена стойност.



Фигура 5.

Източник: <http://www.nsi.bg/en/content/7979/exports-and-imports>

Периодът след приемането на нашата страна в ЕС отваря добри перспективи пред нейното развитие, които могат да допринесат за извличане на допълнителни изгоди от единния вътрешен пазар на ЕС, но също така и за реструктуриране, което води след себе си по-висока производствена ефективност. Така например ако проследим комбинацията от показателите „цена на труда“ и „икономически растеж“ (Фигура 7.) в рамките на второто десетилетие на XXI век, ще установим, че България се отличава с един от най-високите темпове на нарастване и по двата показателя в сравнение с другите икономики от Централна и Източна Европа.



Само по себе си увеличаването цената на труда би могло да се приеме, като загуба на конкурентно предимство (характерно за началото на прехода ни към пазарна икономика), което би могло да привлече повече инвестиции към България с цел организиране на производство, вкл. на такова с експортна насоченост. Но комбинацията от двата показателя в същност показва, че към наблюдавания период у нас вече се е установила нова структура на производството, която изтласква на преден план по-високоэффективни производствени дейности. В този смисъл България е в състояние да изнася стоки с по-висока добавена стойност, макар сегашното състояние на износа да показва все още превес на тези стоки, които не се отличават с висока добавена стойност. От изложените разсъждения се налага изводът, че процесите на все по-задълбочаващата се производствена и търговска интеграция на България към ЕС влияят положително на националната ни икономика и генерират редица положителни ефекти, вкл. по отношение на експорта.

4. Успешни организационни форми и решения от европейската практика за насърчаване на българския експорт

В организационен план функционирането на структурите за експортно насърчаване в отделните страни е различна и зависи от приоритетите на правителството и подходите за решаването на проблемите, свързани с експортното насърчаване. Така например в Германия държавната политика за насърчаване на експорта се осъществява под три форми⁷ чрез: гаранция, която обикновено служи за покриване на политическия риск; поръчителства, които освен политическите рискове покриват и бизнес рискове; предоставяне на субсидии, които се изразходват за подготовка и тренинг програми на фирмите с експортна насоченост, преди всичко на МСП.

В практиката се наблюдават голямо разнообразие в прилаганите подходи, схеми и набор от услуги, както и различни организационни структури за реализирането на политиката за насърчаване на експорта. Ето защо в познавателно отношение е добре да се проучи практиката, както на развитите в експортно отношение икономики, така и икономики преодолели трудностите на прехода към пазарна икономика. По тази причина се спираме на примери от практиката на Германия и Чехия. Добър пример от европейската практика е Германия, където държавата е прехвърлила разглеждането и обработката на исканията за гаранции и поръчителства на две частни дружества, които действат като специализирани органи – PwC Aktiengesellschaft и EULER HERMES Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft⁸. И двете дружества са образец за добре развитото и функциониращо публично-частно

⁷ Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel; Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2014; Източник: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/ZusammenfassendeUebersichtenM2070100141074.pdf?__blob=publicationFile и в: http://www.ixpos.de/cln_047/sid_1A8C9FFE81F22E3F1CD190F2CC35FFDA/DE/Home/homepage_node.html?__nnn=true

⁸ <http://www.eulerhermes.com/ger/ger/index.html>

партньорство, в което се съчетават предприемчивостта и ефективността на частната инициатива и сигурността на държавното регулиране. Функциите на дружествата се заключават в следното⁹: да служат като своеобразен „трамплин“ за фирмите, като играят ролята на посредник; да лобират за фирмата, с което да улесняват експорта; да подпомагат изпълнението на възложените поръчки; да направят възможно участието на националните фирми в търговски изложения за стимулиране на експорта; да стимулират международните форми за коопериране; да съдействат за предоставянето на експортни кредити.

Наред с посочените по-горе дружества в Германия действа и Федерална служба за стопанството и контрол на износа¹⁰ (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhr Kontrolle, BAFA), чиято основна цел е подпомагане на малките и средни предприятия, но не чрез преки мерки за стимулиране на експорта, а чрез повишаване на тяхната конкурентоспособност за успешно представяне на международния пазар.

Таблица 1

Субсидирани от BAFA тренинг програми към фирмите с експортна насоченост

Фирми-участнички в обучението според упражняваната дейност	Брой програми	Размер на субсидията (евро)
Производство	903	1 242 797,33
Транспорт	36	35 319,10
Други услуги	2 069	2 328 330,03
Външна търговия и търговия на едро	453	590 199,11
Търговия на дребно	2 288	2 654 509,79
Семейни ресторанти и хотели	670	832 123,63
Свободни професии	1 478	1 693 619,69
Занаяти	3 365	4 239 453,48
Общо	11 445	13 826 189,05

Източник: Directorate-General for Trade. European Communities, 2013.

Идеята за създаването на тази служба е с нейна помощ експортно ориентирани МСП да станат по-устойчиви и по-лесно адаптиращи се към евентуални структурни промени в пазарната среда (Таблица 1). За постигане на поставените пред организацията цели държавата отпуска субсидии, чрез които се подпомага обучението и подготовката на специалисти в областта на маркетинга, износа и международната търговия.

Относителна централизация в структурната организация на експортното стимулиране се наблюдава и в Чехия. С тази мисия е натоварена ЧехИнвест (Czechinvest)– агенция за развитие на инвестициите и бизнеса¹¹. Агенцията е част

⁹ <http://www.german-pavillion.com/content/en/home/home.php>. Directorate-General for Trade, European Communities, 2009.

¹⁰ <http://www.bafa.de>

¹¹ <http://www.czechinvest.org/>

от Министерството на промишлеността и търговията и съществува от 1992 г. Главната задача на тази организация е да съветва и подпомага съществуващи и нови местни фирми, както и чуждестранните инвеститори в страната. Тя е единствената агенция в страната, която отправя искания за инвестиционни улеснения пред компетентните държавни институции. Организацията представя страната в чужбина и посредничи между ЕС и МСП в Чехия при усвояването на структурните фондове на Съюза. За периода на своето съществуване агенцията успешно е реализирала 771 инвестиционни проекта на обща стойност повече от 18 милиарда щатски долара, които са довели до създаването на около 154 000 нови работни места в страната. Успоредно с това Чехинвест насочва към местни фирми повече от 3 милиарда евро от европейските структурни фондове по оперативната програма „Предприятия и иновации 2007-2013г.”.

Съвременните технологии за комуникация заедно с компютърните и интернет технологиите позволяват използването на все по-нови подходи за набиране на информация, за установяване на контакти и за поддържане на бизнес връзки, които да предоставят нетрадиционни услуги за насърчаване на експортната дейност на фирмите. Така например през 2001 г. в Чехия стартира Интернет портал - Business-Info.cz¹² - който се поддържа от Министерството на промишлеността и търговията съвместно с всички други институции и организации свързани с експорта в Чешката република (Чехтрейд, ЧехИнвест, Чешка експортна банка, Корпорация за експортни гаранции и застраховки, Стопанска камара и др.). Услугите, предлагани от портала могат да се обобщят по следния начин: откриване на електронни формуляри в Интернет и предаване на информацията между ползвателя и съответната държавна институция; намиране на подходящи програми и субсидии по проекти на ЕС и на чешкото правителство; търсене на потенциални клиенти зад граница; справочник на обществените поръчки; подобряване на комуникацията между фирмите и различните държавни институции.

В следствие на изложеното се налага изводът, че в организационен план в отделните икономики се приемат различни подходи и структури за създаване и функциониране на политики за експортно насърчаване. Няма преки доказателства за това, коя организационна форма е по-ефективна от гледна точка на функционирането – централизирани с доминиращо държавно участие форми или децентрализирани публично-частни партньорства.

Литературни и информационни източници

WTO Trade Policy Review: EU committed to open trade. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=944>

World Trade Organization. TRADE POLICY REVIEW, Report by the secretariat. The European Union. 18 May 2015, (15-2598), pp.20.

Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel ; Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2014. <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Aussenhandel/>

¹² <http://www.businessinfo/cz/en/>

Gesamtentwicklung/ZusammenfassendeUebersichtenM2070100141074.pdf?__blob=publicationFile

International Trade Commission, Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports, January 2010, p. i, <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>

Directorate-General for Trade, European Communities, 2015. <http://www.german-pavillion.com/content/en/home/home.php>.

<http://www.acea.be/statistics/tag/category/exports-of-passenger-cars>

http://www.ixpos.de/cln_047/sid_1A8C9FFE81F22E3F1CD190F2CC35FFDA/DE/Home/homepage__node.html?__nnn=true

<http://www.eulerhermes.com/ger/ger/index.html>

https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en

<http://www.bafa.de>

<http://www.czechinvest.org/>

<http://www.businessinfo/cz/en/>

ПРОУЧВАНЕ НА НАГЛАСИ КЪМ ТРУДОВА МИГРАЦИЯ У НАС

Георги Маринов, gmarinov@ue-varna.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Икономически университет – Варна

Недялка Александрова, alexandrova.n@ue-varna.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Икономически университет – Варна

Резюме: През последните десетилетия за много българи трудовата миграция е вариант за справяне с икономическите трудности, и процесът продължава. Изследването ни проучва нагласите към трудова миграция, чрез разглеждане на “желаните заплати” в няколко “типични” страни.

Основните ни резултати са че респондентите правят ясно разграничение между различните страни като миграционна цел, и същевременно вижданията за заплатите в чужбина силно варират, за разлика от вижданията за заплатите у нас.

Ключови думи: заплати, трудова миграция, икономически нагласи.

JEL: J61, J31, R23, P23.

A STUDY OF ATTITUDES TOWARDS LABOR MIGRATION IN BULGARIA

Georgi Marinov, gmarinov@ue-varna.bg
“International Economic Relations” Department
University of Economics - Varna

Nedyalka Alexandrova, alexandrova.n@ue-varna.bg
“International Economic Relations” Department
University of Economics - Varna

Abstract: In the last decades, an option for many Bulgarians is the labor migration abroad, and the process still continues. Our study explores the attitudes towards labor migration, by examining the “desired wages” in several “pivot” countries.

Our main findings are that respondents clearly distinguish between different countries as a target for labor migration, and at the same time views about wages abroad vary significantly, unlike views about local wages.

Key words: wages, labor migration, economic attitudes.

JEL: J61, J31, R23, P23.

1. Въведение

В последните десетилетия много българи потърсиха препитание, по-добър живот за себе си или за семействата си или по-добра себerealизация в чужбина. По оценки на Международната организация по миграция към ООН (International Organization for Migration – ИОМ) българите, живеещи в други държави са около 1,3 млн. души (International Organization for Migration). Макар и с намалели темпове в последното десетилетие (Национален статистически институт, 2014), емиграцията сред населението на България продължава като през 2017 г. са емигрирали 26 992 български граждани (Национален статистически институт, 2018). Същевременно у нас започват да се извяват тенденции като недостиг на работна ръка, особено в някои сфери и за определени професии. България в последните години е изправена пред необходимостта от „внасянето“ на работна ръка от други държави, предимно Молдова и Украйна. Това на свой ред поражда нови напрежения в обществото, включително страх от загуба на работни места, страх от нелоялна конкуренция от страна на приходящите работници и др. Всичко това породило интереса към изследване на нагласите на населението към трудова миграция.

2. Подходи към трудовата миграция

Под „трудова миграция“ в широк смисъл се разбира миграция с цел трудова заетост. Международната организация по миграция определя като „мигрант“ всеки човек, който е преминал държавна граница и се намира извън обичайното си място (habitual place), независимо от легалния му статус, причините за това и продължителността на престоя (International Organization for Migration). Под „миграция“ в по-тесен смисъл се разбира такова преместване за период, надвишаващ една година. Разбирането за „трудова миграция“ насочва към целта на миграцията, като се приема, че тя е упражняване на трудова дейност. Така определението на „трудова миграция“, възприето от Международната организация по труда (International Labour Organization – ИЛО) е „мигрант, който работи или е безработен, но търси работа“ (International Labour Organization, 2015, xiii). Следователно трудовата миграция следва да се разбира като придвижване на хора в друга държава с цел осъществяване на трудова заетост.

В литературата като най-чести причини за трудова миграция се сочат търсенето на по-високи доходи, по-сигурна работа, по-добри възможности за индивидуално развитие и др., обединени под обобщаващото стремеж към по-добри социални условия на живот, породен от усещането у мигранта за някакъв вид несигурност (Димитров, 2014). Такава несигурност изпитват болшинството от българските граждани. Според изследване на най-разпространените страхове у нас, страхът от бедност и невъзможност за осигуряване на нормален жизнен стандарт е на първо място по интензивност, следван от страх от спад в доходите и нарушаване на нормалния жизнен стандарт (Апостолов, 2014, 157). Особено силно въздейства този страх на младите хора, за които „остават няколко възможности: примирение, емиграция в чужбина за намиране на по-добри шансове за реали-

зация или следване на модели на бързо и обикновено престъпно забогатяване“ (Апостолов, 2014, 161). Върху решението за трудова миграция влияние оказват различни фактори, различията в равнището на работната заплата се приема за ключово (Цанова, 2008, 55).

Всичко това дава основа за формулиране на научната хипотеза, че като основен стимул за трудова миграция на българските граждани може да се разглежда ниското равнище на доходите, които получават в България, съчетано със страха от загуба на жизнен стандарт. Тъй като страхът е свързан не само с обективната загуба на доходи, но и с т.нар. „относителна бедност“ (спрямо нивото на доходите в обществото), изследването на нагласите към трудова миграция не може да се осъществи само въз основа на статистически показатели за нивата на доходите. Такова изследване трябва да обхване и начина, по който хората възприемат субективно равнището си на доходи, жизнен стандарт и бедност. Именно аперцепцията на съотношението „доходи – жизнен стандарт“ мотивира хората да се насочат към трудова миграция. На тази основа в настоящия доклад е извършено проучване на нагласите на българските граждани за трудова миграция.

В изследване на нагласите за емиграция към 2010 г. е установено, че „Всеки пети българин (20%) изразява положително отношение към идеята да поработи за няколко години в чужбина, но след това да се завърне в родината“ (Кръстева, 2011, 23). В изследване на мотивите за трудова емиграция на българските граждани е установено, че около половината от тях са мотивирани от решаването на материални проблеми, а над една трета – от по-високия стандарт и по-добрите условия (Марков, 2006, 81).

3. Изследването

Проучването в настоящия доклад се основава на уеб-базирано интервю, проведено през периода март-май 2017 г. Извадката е от тип „по удобство“, с респонденти предимно от Североизточна България.

Тъй като целта на проучването е да бъдат открити нагласите за трудова миграция, то е фокусирано върху хората в трудоспособна възраст. Потенциалните трудови мигранти са пълнолетните български граждани, участващи активно в икономиката на страната. По тази причина изследването е насочено към хората на възраст от 18 до 65 години, като това изискване беше формулирано в анкетата.

Въпросникът съдържа три групи въпроси, разпределени по следния начин:

- въпроси относно виждането на респондентите за размера на работните заплати у нас и особено – за различията между големите и по-малките населени места (използваме „Варна“ като представляващо „голям град“ място и „Търговище“ като представляващо „по-малък град“ място, изборът на Търговище е обусловен от факта, че това е областен център, т.е. не е от най-малките населени места, но същевременно е място, изпитващо икономически трудности);

- въпроси относно виждането на респондентите за трудовата миграция в чужбина, в частност в Румъния (относително близка страна – както като разстояние, така и като жизнен стандарт и манталитет), Белгия („стандартна“ за

Западна Европа страна) и Швеция (далеч – както като разстояние, така и като жизнен стандарт, манталитет и климат);

- въпроси относно характеристиките на респондентите.

Тъй като набирането на данновия материал стана с помощта на активното съдействие на студенти редовно обучение в ИУ-Варна, налице е известен превес по посока на по-млади хора (до 30 години – медианата на възрастта на респондентите ни е 26, а средната – 31.4 години). Теоретично хората на тази възраст са най-склонни към емиграция, тъй като за тях тя още не е съпътствана с необходимостта да се разделят със семейството си или да емигрират заедно с него. По данни на Националния статистически институт те са около 24% от всички емигрирали български граждани за 2017 г. (Национален статистически институт, 2018).

Получени са 623 отговора, от които валидни са 597 – на 364 жени и 233 мъже, 382 до 30 години и 215 над 30 години, 359 с висше образование, 231 – със средно, и 7 – с основно.

4. Резултати

Първият тест, който беше проведен, е проверка за разлики във вижданията на хората, колко трябва да бъдат предложените заплати в различните визирани държави, за да предприемат преместване там. Използваме стандартно препоръчвания за такива цели t-test (на Student), във варианта му „paired“ (по двойки). Данните от теста са представени в Табл. 1.

Таблица 1

Резултати от paired t-test за различия между даваните отговори за различните държави

Двойки държави	t	df	p-value
Румъния - Белгия	-3.9346	576	9.349e-05
Белгия - Швеция	-6.9992	579	7.151e-12
Румъния - Швеция	-6.5804	575	1.057e-10
България - Румъния	-2.3588	575	0.01867
България - Белгия	-2.6836	579	0.007491
България - Швеция	-2.9797	579	0.003006

Източник: собствени изчисления.

За всички разглеждани държави е налице статистически значима разлика между разбиранята за това, колко би следвало да е предложената заплата, за да може наистина да се стигне до миграция.

Уверено можем да твърдим също, че респондентите правят много ясна разлика между трите държави – т.е. между типовете заетост в чужбина.

Средно, спрямо вижданията за размера на заплатите у нас, тази разлика като абсолютно изражение е няколко пъти заплащането у нас, както е показано в Табл. 2.

Данните показват също, че е налице много сериозно разпръскване на разбиранята колко следва да е предложената за работа в чужбина заплата – стандартно

Таблица 2

Разлики (в левове, средно) между визираните заплати в различните разглеждани страни

Държави	България	Румъния	Белгия	Швеция
Заплата	1346.18	7166.99	7880.04	8591.91
Стандартно отклонение	899	59237	58566	58645

Източник: собствени изчисления.

то отклонение при визираните заплати в чужбина е няколко пъти над средната стойност на самата заплата, за разлика от ситуацията при заплатата у нас.

Можем да предположим, че респондентите имат значително по-ограничена информация за работата в чужбина, водеща само до много бегла представа за това, какво следва да искат от нея, за разлика от ситуацията у нас.

За сравнение в Табл. 3 са представени средната заплата за 2017 г. във визираните държави (Fischer, 2018), както и съотношението между средната стойност на желаните от респондентите заплати и фактическите нива на заплащане. Прави впечатление силно изкривената представа, която имат по отношение на Румъния. Представите, които имат за Белгия и Швеция, макар и значителни завишени, са по-близки както до действителността, така и по между си.

Таблица 3

Съотношение между визираните заплати и фактическите средни доходи в различните разглеждани страни

Държава	България	Румъния	Белгия	Швеция
Среден месечен доход в евро	406	515	2091	2465
Среден месечен доход левове	791,70	1004,25	4077,45	4806,75
Средна заплата, визирана от респондентите	1346,18	7166,99	7880,04	8591,91
Коефициент визиран доход към реален среден доход	1,70037	7,13666	1,93259	1,78747

Източник: собствени изчисления.

По-детайлен поглед върху данните разкрива, че разпръскването на отговорите се дължи главно на вижданията на по-младите хора, за които може да се предположи, че имат по-малък опит от работа в чужбина в Европа. Същевременно именно младите хора имат по-голям миграционен потенциал (Макни, 2009). В резултат на това може да се предположи, че младите подхождат значително по-оптимистично към потенциалните си възможности при евентуална трудова миграция. Стандартните отклонения в отговорите на респондентите до и над 30 годишна възраст са показани в Табл. 4.

Както е видно от данните в табл. 4, по-възрастните респонденти имат по-ясни, и по-кохерентни виждания за размера на заплатите.

Известен брой респонденти не разграничават исканите заплати в различните страни, особено когато става дума за страни с коренно различен жизнен стандарт

Таблица 4

Стандартни отклонения (в лева, средно) между визираните заплати в различните разглеждани страни

Респонденти/Държави	България	Румъния	Белгия	Швеция
Всички	899	59237	58566	58645
Под 31 г.	981	73712	73031	73100
На и над 31 г.	732	2375	2868	5157

Източник: собствени изчисления.

от този у нас (Белгия и Швеция), както е показано в табл. 5. Почти пълно е и съвпадението с хората, за които исканата заплата и за трите страни е еднаква (105 респондента). Отчетливо се проявява и тенденция, жените в по-голяма степен да не правят разлика между исканата заплата за различните страни. Вероятна причина може да бъде, че перспективата за трудова емиграция не е била разглеждана на практика от тях. Друга възможна причина е, че те преценяват исканата заплата с оглед спестяване и/или осигуряване на доходи за семейството си в България, без оглед на стандарта в съответната държава.

Таблица 5

Респонденти, не правещи разлика между исканото заплащане в различните страни

Двойки държави	Брой	Отн. дял	Жени	Мъже
Румъния - Белгия	136	22,8%	81	55
Белгия - Швеция	264	44,2%	157	107
Румъния - Швеция	121	20,3%	72	49

Източник: собствени изчисления.

Получените резултати поставят под въпрос доколко е валидно разбирането за трудовата миграция като рационално решение. От гледна точка на неокласическата теория за международната трудова миграция, „Вземайки доброволно решение за миграция, работникът добре познава всички алтернативи (различни страни на имиграцията с техните нееднакви условия за наемане на работа, заплащане на труда, социално осигуряване и т.н.) и като рационално действащ субект ще избере онази от тях, която му осигурява най-голяма нетна изгода (полза).“ (Маринов, 2007, 6). Получените от изследването резултати не подкрепят разбирането за мигранта като за рационално действащ информиран субект.

5. Заключение

В заключение може да се посочи, че различията в равнищата на заплащане на труда и в жизнения стандарт са основни, но далеч не единствени предпоставки за трудова миграция. Значително влияние върху нея оказват редица фактори като пол, образование, квалификация, семейно положение, владение на чужди езици, достъп до т.нар. миграционни мрежи (формални или неформални асоциации на емигрантите от дадена страна, поддържащи връзки с близки, приятели и съоте-

чественици в страната на емиграцията), политическа стабилност на страната, перспектива за развитие и др.

Използвана литература

- Апостолов, А. (2014). *Социалният страх*. Варна: Фруверг - ПЗП.
- Димитров, Н. (2014). Трудова миграция/трудова мобилност - теоретични параметри. *Антропология*, 1. Retrieved from <http://anthropology-journal.org/wp/wp-content/uploads/2015/07/7.pdf>
- Кръстева, А. (2011). Временна и циркулярна миграция в България: данни, политики, перспективи 2004-2010. *European Migration Network (EMN)*. Retrieved from http://eprints.nbu.bg/689/1/Bg_report_Circular_Migration_2004-2009_Bg_NBU.pdf
- Макни, В. (2009). Студентският миграционен потенциал на примера на български студенти от ключови специалности. *Население*, 1-2. Retrieved from <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=52034>
- Маринов, В. (2007). Международната трудова миграция: икономически аспекти. *Научни Трудове*, 2.
- Марков, О. (2006). Икономическо развитие и миграция. *Диалог*, 4. Retrieved from http://dlib.uni-svishtov.bg/bitstream/handle/10610/2299/DialogueBook4bul2006_52_86.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Национален статистически институт. (2014). Механично движение на населението по местоживееене, области, причини и пол. Retrieved May 5, 2018, from <http://www.nsi.bg/bg/content/3062/механично-движение-на-населението-по-местоживееене-области-причини-и-пол>
- Национален статистически институт. (2018). Външна миграция по възраст и гражданство на мигриралите лица. Retrieved from <http://www.nsi.bg/bg/content/13036/външна-миграция-по-възраст-и-гражданство-на-мигриралите-лица>
- Цанова, С. (2008). Фактори, пораждащи миграционни нагласи у населението в България. *Народностопански Архив*, 1. Retrieved from http://dlib.eacademy.bg/bitstream/handle/10610/1946/52_split_NSA_1_2008.swf?sequence=1&isAllowed=y
- Fischer, R. (2018). Average Salary in European Union. Retrieved from <https://www.reinischfischer.com/average-salary-european-union-2017>
- International Labour Organizatin. (2015). *ILO global estimates on migrant workers*. Geneva. Retrieved from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_436343.pdf
- International Organization for Migration. (n.d.-a). IOM Definition of "Migrant." Retrieved May 5, 2018, from <http://www.iom.int/who-is-a-migrant>
- International Organization for Migration. (n.d.-b). Migration Data Portal. Retrieved May 5, 2018, from https://migrationdataportal.org/?i=flows_abs_emig1&t=2013&cm49=100

INTERNATIONAL TRADE OF UKRAINE UNDER MODERN CONDITIONS

Illya Khadzhynov, i.khadzhynov@donnu.edu.ua
International Economic Relations Department
Vasyl' Stus Donetsk National University (Ukraine)

Abstract: the article deals with sequences for the real sector of the national economy as one of the priority objects of hybrid aggression, because of which the industrial potential of the country is gradually depleted. The article reveals main merchandises shifts in Ukraine's international trade in recent years due to warfare conflict.

Key words: foreign trade, exports, imports, warfare conflict.

JEL: F140.

Introduction

With the beginning of the warfare conflict on the territory of Ukraine in 2014, the issue of energy dependence on the Donbass coals on the one hand and the provision of export in the conditions of the loss of a part of its industrial potential became vital important.

Ukraine's main macro-economic data

During 2014-2015, national currency devaluated in 2 times and GDP dropped by 11%. The more detailed information is presented in table 1.

As of 2016 Ukraine had a negative trade balance of 2.76 bln USD in net imports. As compared to their trade balance in 1995 when they had a positive trade balance of 0.35 bln USD in net exports.

Table 1

Main macro-indicators of Ukraine in 2015-2016

		Rank in world trade, 2016	Exports	Imports
GDP (million current US\$, 2016)	93 263			
GDP per capita (US\$, 2014-2016)	2 476	Merchandise	52	55
Current account balance (% GDP, 2016)	-3.6	excluding intra-EU trade	35	37
Trade per capita (US\$, 2014-2016)	1 279	Commercial services	54	59
Trade (% GDP, 2014-2016)	51.7	excluding intra-EU trade	35	41

Source: Ukraine. <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Country=UA>.

Ukraine's Exports and Imports

In 2016 Ukraine exported 35.1 bln USD, making it the 52nd largest exporter in the world. During the last five years the exports of Ukraine have decreased at an annualized rate of -13.8%, from 73 bln USD in 2011 to 35.1 bln USD in 2016. The most recent exports are led by Seed Oils which represent 9.8% of the total exports of Ukraine, followed by Wheat, which account for 6.74% (fig. 1).

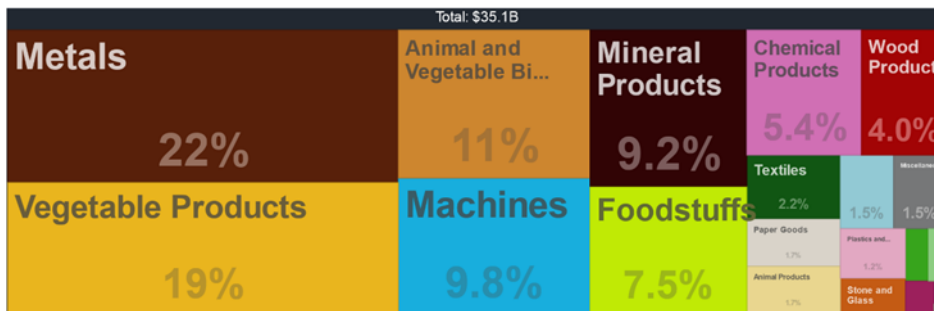


Figure 1. Ukraine's exports in 2016

Source: Ukraine. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ukr/>.

The value of Ukraine's total exports, as well as the export of agricultural products is reducing starting from 2013. However, the export of non-agricultural products is shrinking significantly faster than agricultural, herewith in 2016 we observe the growth of agricultural exports. In 2016 the value of agricultural products export increased by 5% (or 0.7 bln USD) compared to 2015, while decrease in exports of non-agricultural products amounted to 10.5% (2.5 bln USD).

On the background of the total export volume decrease, the share of agricultural export is increasing. During the last 5 years, the share of agriculture in the structure of the export revenue of Ukraine increased from 26% in 2012 to 42% in 2016. However, it should be noted that the basis of agricultural exports is still exports of raw materials, namely products of plant origin – wheat, corn, barley and soybeans. In 2016, total share of mentioned products in the export of Ukraine amounted to 46%.

In 2016 Ukraine imported 37.8 bln USD, making it the 54th largest importer in the world. During the last five years the imports of Ukraine have decreased at an annualized rate of -15%, from 85.5 bln USD in 2011 to 37.8 bln USD in 2016. The most recent imports are led by Refined Petroleum which represent 8.72% of the total imports of Ukraine, followed by Packaged Medicaments, which account for 3.63% (fig. 2).

In 2016 we observe the growth of imports in agricultural products compared to 2015, with a stable trend to reduction in total imports in recent years. In 2016 import of agricultural products grew by 11.7% compared to 2015 and reached 3.9 bln USD, while in comparison with 2012 imports fell by 48,3%. While imports of non-agricultural products in 2016 compared to previous year increased only by 2.8% and comparing with the 2012 decreased by 54.7%. The share of agricultural imports in total import in 2016 has reached 10%. Among the main causes of the reduction of imports should be mentioned the devaluation and low purchasing power of the population.

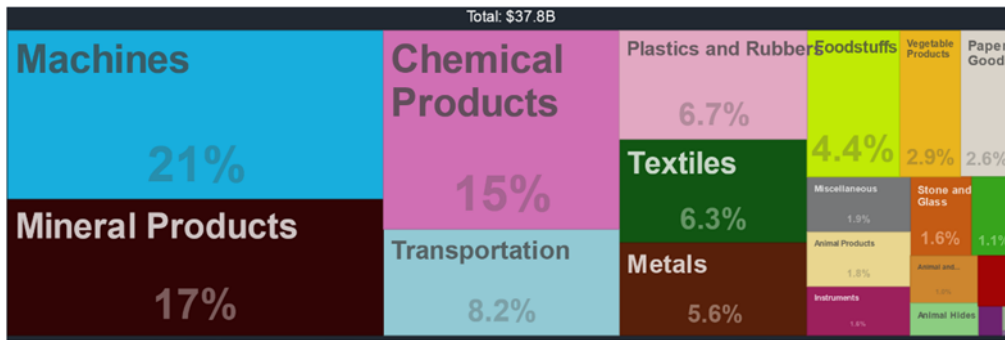


Figure 2. Ukraine's imports in 2016

Source: Ukraine. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ukr/>.

The main market of Ukrainian agricultural exports remains a market of Asia, which in 2016 has increased a share in the structure of exports to 48% from 47% in 2015. The main partners in Asia in 2016 were – India, China and Iran. The second large partners are the EU countries with a share of 27%, where the main roles play Spain, Netherlands and Italy. Trio of leaders are countries of Africa, which in turn has increased their share by 2,1%. The main partners from Africa are Egypt, Libya and Tunisia. Also, we observe a further decrease in the trade with the CIS countries, mostly with Russia.

The top export destinations of Ukraine were Russia (3.85 bln USD), Turkey (2.28 bln USD), China (2.2 bln USD), Italy (2.05 bln USD) and Germany(1.92 bln USD) (fig. 3).

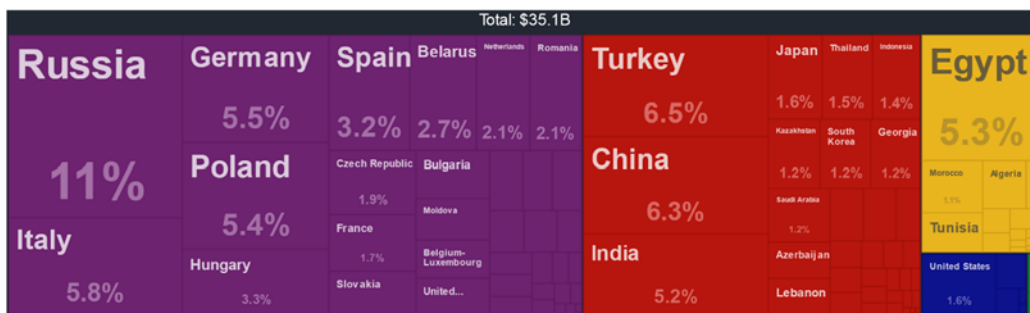


Figure 3. Main Ukraine's exports destinations

Source: Ukraine. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ukr/>.

The top import origins of Ukraine are Russia (6.27 bln USD), China (4.21 bln USD), Germany(4.06 bln USD), Poland (3.76 bln USD) and Belarus(2.83 bln USD).

The basic group of supplier countries of agricultural products to Ukraine are the EU countries, they increase their share in Ukrainian imports by 1% in 2016 compared to 2015. The major European countries-suppliers are Germany, Poland and France. Asian countries (mainly Turkey, Indonesia and China) and the countries of America (United States, Brazil and Ecuador) increase their share by 2%. The further decline of the share of the CIS countries (from 9% in 2015 to 3.8% in 2016) is observed, however in 2016 Russia remained a major supplier of agricultural products to Ukraine among the countries of the CIS, 30.6% among CIS countries.

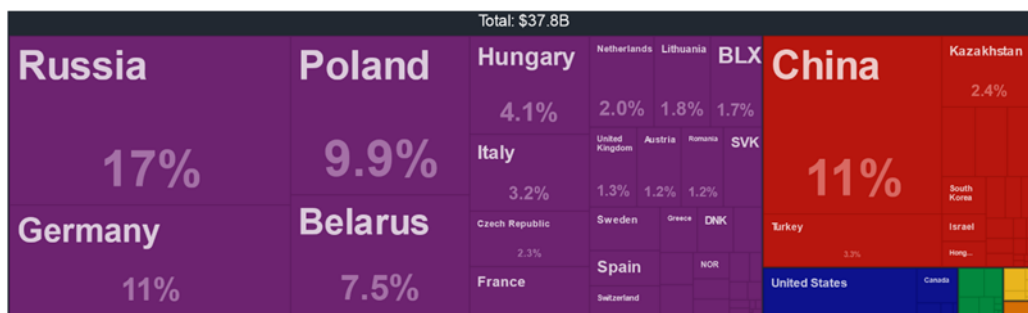


Figure 4. Main Ukraine's imports by origin
 Source: Ukraine. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ukr/>.

Ukraine increases imports from Turkey. In 2016 Ukraine increased purchases from mentioned country by 103.7 mln USD. Turkey is one of the main supplier of citrus fruits (60.2% of all Ukraine's imports, 2016) and sunflower seeds (35% of all import). Ukraine actively expand imports from the EU countries, where the main partners are the Netherlands (53.3 mln USD in 2016 compared to 2015) and Germany (41 mln USD). The Netherlands supply to Ukraine mainly cocoa butter, chocolate, tobacco and substitutes, at the same time Germany provides concentrates of coffee, end food products and ethyl.

Conclusions

Today, Ukrainian foreign trade is the import of machinery, fertilizers and fuel (mainly from the Russian Federation) for the export of grain and sunflower oil. A supporting role is played by the purchase of Russian coal (coke) and the sale of ferrous metals and products from them. Domestic iron ore is also in demand on the world market, while exports of chemical products and machinery remain low.

The EU market does not compensate us for the loss of the Russian market. Because on the Russian market Ukraine exported mainly products of heavy, light machine-building products, and to the EU we export mainly agrarian products.

The industrial, technical and technological deformations are intensified. The business environmental for enterprises steadily complicates, and gaps in the national transport network are formed. At the same time, the economic policy of the state in recent years, aimed at macroeconomic stabilization, inflation targeting and moderate devaluation of the national currency, have created conditions for structural transformations in the real sector.

As a result, in 2016, the growth of industrial production was recorded at 2.8% compared to 2015, the agricultural output index grew by 6.1%, while the transportation of Ukraine (without pipelines) operated by 2.8% more freight in comparison with 2015.

References

- Ukraine. <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Country=UA>
 Ukraine. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ukr/>

УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ В ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ И ЧЛЕНСТВОТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Проф. д-р Емил Панушев, empan@bas.bg
Секция „Международна икономика“
Институт за икономически изследвания, БАН

Резюме: Интеграционните процеси в Европейския съюз са повлияни от различното участие на държавите в глобалните стойностни вериги. Преструктурирането на икономиката в по-голяма степен се влияе от участието в търговията с добавена стойност и развива нова география на търговските потоци в ЕС. За българската икономика е от съществено значение да се включва активно в глобалните стойностни вериги, като отчита възможностите за пренасяна на външни влияния върху националната производствена структура.

Ключови думи: Европейски съюз, глобални стойностни вериги, търговия с добавена стойност, структурни промени.

JEL: F14, F15.

THE PARTICIPATION OF BULGARIA IN GLOBAL VALUE CHAINS AND MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

Prof. Emil Panusheff, Ph.D., empan@bas.bg
Department „International Economics“
Institut for Economic Studies, BAS

Abstract: The integration processes in the European Union are influenced by the different countries' participation in global value chains. Restructuring of the economy is more strongly influenced by participation in value-added trade and developing a new geography of trade flows in the EU. It is essential for Bulgarian economists to be actively involved in global value chains, taking into account the possibilities of transferring to external influences on the national production structure.

Key words: European Union, global value chains, trade in value-added, structural change.

JEL: F14, F15.

Въведение

Измененията в световната търговия отразяват промените в производствената структура и са повлияни в значителна степен от вида на търговските потоци. Функционирането на Единния пазар на Европейския съюз (ЕС) създава различни

предпоставки за участието на отделните държави-членки, което във все по-голяма степен отразява тяхната външноикономическа ориентация. Структурата на търговските потоци променя традиционните виждания за националните конкурентни предимства, като извежда на преден план външноикономическата обвързаност на дадената държава и нейното място в международната търговия. Това обуславя необходимостта от оценка на мястото на България в търговията с добавена стойност на страните от ЕС, както и промените в значението на търговските потоци за развитието на националните сектори и индустрии.

1. Търговията с добавена стойност на страните от ЕС

Възникването на глобалните стойностни вериги (ГСВ) е резултат от взаимодействието на глобализационните процеси с възможностите за нова организация на производствено-търговските отношения. Съвременните технологии позволяват в значителна степен да се диверсифицират не само каналите на доставка на суровини и пазарна реализация на продукта, но и самия производствен процес. Предпоставка за това са възможностите за разделяне на производството с използване на конкурентни предимства на фирми от различни държави. Съчетано с процесите на деиндустриализация и изнасяне на икономически дейности, ГСВ създават нова икономическа география (Baldwin, 2006) и е предпоставка за икономически растеж в различни страни и региони.

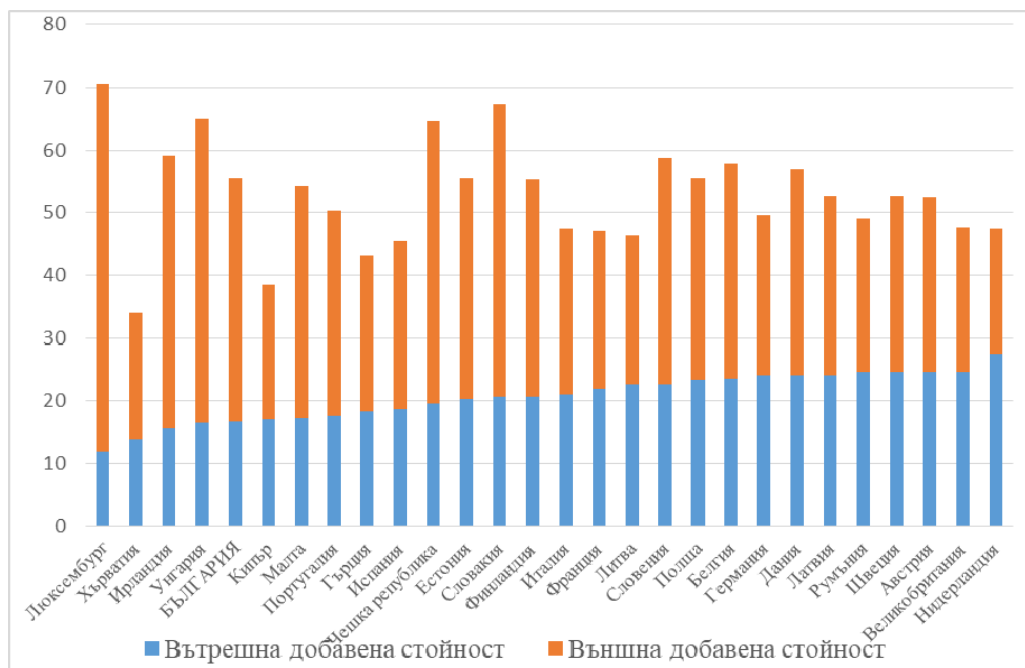
Наред с това процесите на разделяне на производството се съпровожда с разширяване на международната търговия с добавена стойност, тъй като фрагментирането на производството води до задълбочаване на специализацията и насочване на производства в отрасли на ГСВ. За икономиката на държавите това е предпоставка за създаване на нова производствена структура и търговски партньори.

Участието на държавите от ЕС в тези процеси е резултат от използване на възможностите на Единния пазар и развитието на национални конкурентни предимства. Оценката на включването на страните в ГСВ се осъществява с измерване на структурата на добавената стойност в износа. Оценките на експерти от Световната търговска организация показват най-значителна добавена стойност в износа на малките икономики от Централна Европа като най-високи са показателите за Люксембург, а най-ниски за Хърватска. България заема 11 позиция по дял на добавената стойност в износа, което е показателно за нейните експортни възможности.

В рамките на направеното разделяне на относителен дял на вътрешната и външната добавена стойност в износа данните показват, че България е в противоположни позиции. При подреждането по дял на вътрешната добавена стойност на фиг. 1а България е сред страните с най-нисък дял, което е индикатор за висока зависимост от вноса. Това се потвърждава и от данните от фиг. 1б, където се вижда, че по дял на външната добавена стойност страната ни е сред първите в ЕС.

От гледна точка на търговската политика участието в ГСВ е свързано с изменения в националната производствена структура и заетостта. В страните от ЕС дялът на заетите в производството на продукти за износ се увеличава с повече от 8 процентни пункта – най-значително в Германия, Люксембург и Полша (OECD,

2016). Като правило преобладаващата част от тези работни места са пряко свързани с износа и изискват предимно висока и средна квалификация. В същото време за Естония, Нидерландия и Белгия се отбелязва намаляване на заетите в експортно производство, което е показателно за промяната в производствената структура.

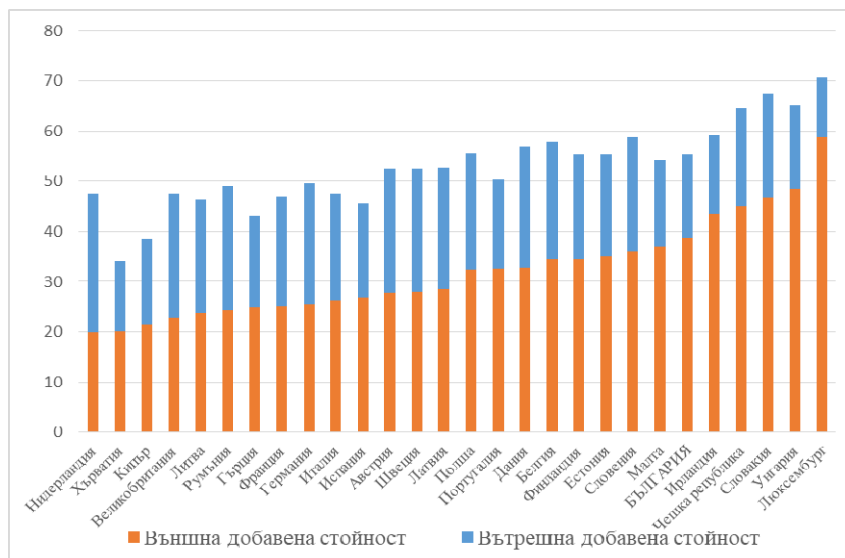


Фигура 1а. Относителен дял на вътрешната добавена стойност в износа на страните от Европейския съюз

Източник: WTO, Trade in Value Added and Global Value Chains, Bulgaria. 2016.

Участието на българските стопански субекти в ГСВ са фактор за създаването на сравнително устойчива структура на външноикономическите връзки. Това се вижда както съсредоточаване на присъствието на определени национални пазари, така и балансиране на търговските отношения с водещите партньори. Наред с това се разширява кръга от държави, с които се развиват активни външноикономически отношения, за което съществен фактор са глобалните стойностни вериги.

Съпоставката на баланса в търговията на държавите-партньори на България за 2007 и 2015 година дават представа за промените в географската структура на страните и тяхното участие. При най-значимите за външотърговския стокообмен държави са доста по-небалансиран като за износа водещи са Турция, Италия и Гърция, а при вноса – Русия и Германия. Тези данни кореспондират с оценките на Световната търговска организация за участието на България в глобалните стойностни вериги – при износа Германия, Италия и Турция, при вноса Русия, Германия и Италия (WTO, 2016)) и потвърждават оценката за ориентацията към съседните държави.



Фигура 1б. Относителен дял на външната добавена стойност в износа на страните от Европейския съюз

Източник: WTO, Trade in Value Added and Global Value Chains, Bulgaria. 2016.

2. Изменения в отрасловата структура на българската икономика

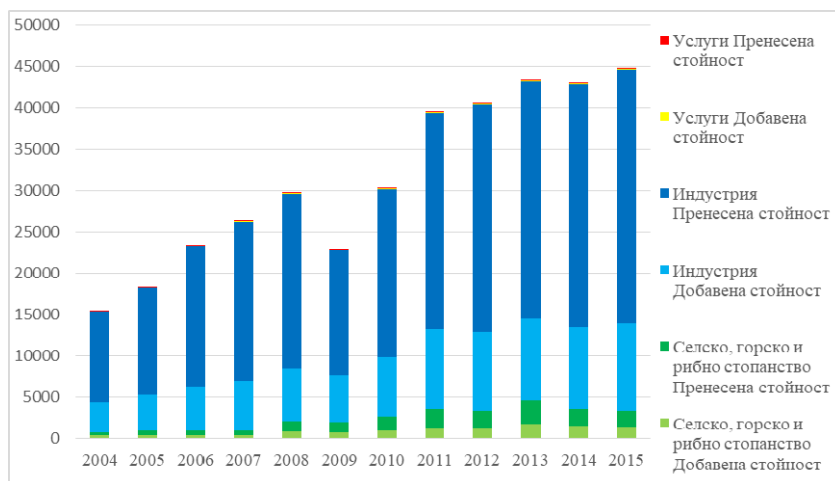
Членството на България в ЕС доведе до редица промени в търговските потоци на основните сектори на националната икономика. Те се повлияват в различна степен от участието на Единния пазар, което се отразява в търговските им потоци.

За оценката на присъствието на отделните сектори в износа на страната е направена съпоставка на добавената стойност, измерена с производствения метод на националните сметки, и пренесената стойност като резултативна величина. Оценката на зависимостта от вноса е на основа за неговото съпоставяне с междинното потребление от националните сметки, тъй като вносът има съществено значение за определени сектори. Трябва да се отбележи, че при настоящето структуриране в сектора на услугите са включени само дейности със значение за външнотърговската дейност и нейното отразяване в търговската статистика.

Оценката на произведената добавена стойност в износа на основните сектори на българската икономика на фиг. 2 показва, че основната част от добавената стойност в износа идва от сектора на индустрията, най-вече от преработващата промишленост, където има устойчиво присъствие. По-големи са различията в пренесената стойност, тъй като тя е пряко свързана с вноса на основни суровини и показва неговото съществено място за изграждането на външнотърговската структура.

Членството в ЕС се отразява на разширяване участието на сектора „Селско, горско и рибно стопанство“, който не се повлиява от спада през 2009 година. Промените в него показват нарастване износа и дела на добавената стойност в него. Сектора на услугите е представен доста скромно във външноикономическите отношения поради ограниченото отразяване във външнотърговските потоци. Трябва

да се отбележи, че в него се създават работни места и дейности, които не се отразяват във външноикономическата дейност на съответния отрасъл, въпреки че имат значение за нейното осъществяване. Като цяло сектора на услугите е повлиян в най-значителна степен от участието на Единния пазар и неговият износ нараства.



Фигура 2. Структура на добавената и пренесена стойност в износа на секторите на българската икономика

Източник: Статистически годишник, НСИ, за съответните години.

За оценка на присъствието на ГСВ е важно да се съпостави междинното потребление в сектора с вноса. Той е един от каналите за връзка с останалите звена на веригите и показва зависимостта на експортната структура от вноса на суровини и изделия с определена степен на преработка.

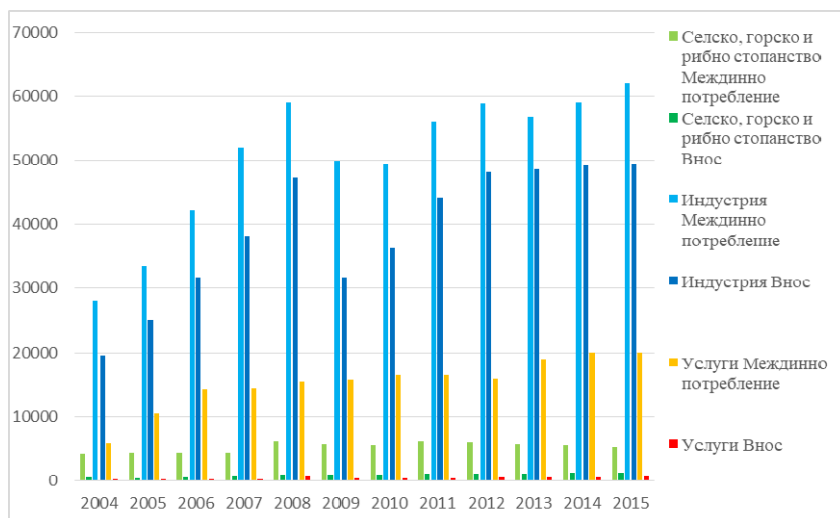
От представените във фиг. 3 данни става ясно, че сектора, който в най-голяма степен е зависим от вноса е индустрията. Наред със суровинната зависимост междинното потребление показва устойчиво възстановяване след 2009 г. при стабилизиране на вноса. Трябва да се отбележи, че в отрасъла „Добивна промишленост“ се отбелязва внос, който значително надвишава междинното потребление и е обект на външноикономически операции. Като цяло индустриалният сектор показва най-голяма степен на обвързаност с ГСВ.

Сектора „Селско, горско и рибно стопанство“ има относително устойчив внос при намаляващо междинно потребление. Това е свързано с присъствието на големите търговски вериги в страната, които влияят съществено върху експортните възможности.

Сектора на услугите в дефинираният кръг от дейности показва устойчиво състояние на междинното потребление, което е значително по-голямо от вноса в посочените области. Това се дължи на значителното присъствие на сектора при аутсорсване на дейности на големи компании в страната.

Както се вижда от фиг. 3 участието на България на Единния пазар на ЕС е предпоставка и за значително участие в ГСВ като стойността на добавената стойност в износа нараства. Вносът има относително устойчиво присъствие при на-

растващо междинно потребление, което показва повишаване на ефективността на националната икономика.



Фигура 3. Структура на междинното потребление и вноса в секторите на българската икономика

Източник: Статистически годишник, НСИ, за съответните години.

Значителното нарастване на търговията със стойност, повлиян от ГСВ, води до промени в географската структура на търговските потоци на България към страните-членки. От една страна това е разширяване на търговията с традиционните търговски партньори от ЕС и концентриране на търговията на България с нейните съседи.

Заклучение

Членството на България в ЕС е предпоставка за разширеното присъствие в глобалните стойностни вериги, определено от нарастването на добавената стойност в българския износ. Поради това относително високо присъствие в глобалните стойностни вериги ще спомогне за засилване на външноикономическите позиции на страната. Следва да се отбележи, че за това е необходимо разширено инвестиционно въздействие за увеличаване дела на националната добавена стойност като фактор за нейната външноикономическа стратегия.

Цитирана литература

- Baldwin, R. (2006) Globalisation: the great unbundling(s), Finland's EU Presidency.
 OECD (2016), "Global Value Chains and Trade in Value-Added: An Initial Assessment of the Impact on Jobs and Productivity," OECD Trade Policy Papers 190, OECD Publishing.
 WTO (2016), Trade in Value Added and Global Value Chains.

INNOVATION POTENTIAL IN THE BALKAN INTEGRATION

Rossitsa Chobanova, e-mail: r_chobanova@iki.bas.bg
Economic research institute
Bulgarian academy of sciences

Summary: The report identifies the innovative potential of enterprises in the Balkan region on the base of a survey of 1941 forestry enterprises in the cross-border region between Bulgaria and Macedonia in 2017, following the guidelines of the Oslo Manual of the OECD and EUROSTAT. Assumptions have been made for the profile of predominant enterprises by size, ownership and legal status, connectivity and economic activities under NACE Rev. 2. 3; as well as for research and development, innovation policy and export intensity of the surveyed enterprises in the cross-border region, understood as characteristics of the innovation and cooperation potential. Finally, conclusions and recommendations are drawn.

Key words: innovation, integration, Bulgaria, Balkan region.

JEL: R5, O30, F1, M2.

ИНОВАТИВЕН ПОТЕНЦИАЛ ЗА БАЛКАНСКА ИНТЕГРАЦИЯ

Росица Чобанова, e-mail: r_chobanova@iki.bas.bg
Институт за икономически изследвания
Българска академия на науките

Резюме: В доклада се характеризира иновативния потенциал на предприятията в балканския регион на примера на проучване на 1941 предприятия от горския сектор в трансграничния регион между България и Македония през 2017 г. като в методологичен план са спазени изискванията на Ръководството от Осло на ОИСР и EUROSTAT. Направени са обобщения за профила на преобладаващите предприятия по размер, собственост и правен статус, свързаност и икономически дейности по NACE Rev. 3; както и за научноизследователската и развойна дейност, иновационната политика и експортната интензивност на изследваните предприятия в трансграничния регион като характеристики на потенциала за иновации и сътрудничество. Накрая са формулирани изводи и препоръки.

Ключови думи: иновации, интеграция, България, балкански регион.

JEL: R 5, O30, F1, M2.

1. Introduction

The regional integration is a precondition for sustainable development and competing in global economy. Innovation characterizes potential for such integration. In this respect the paper applies bottom-up approach to analyses of data, resulted from a survey of 1941 enterprises on cross border region between Bulgaria and Macedonia in the frame of the project “Innovative cooperation initiatives in cross border region (ICI)”, INTERREG project CB006.1.31.070. As methodology for collecting and interpreting technology innovation data was used a methodology developed in Economic research institute at the BAS, which meets the general requirements of the OECD and EUROSTAT Oslo manual. The paper analyses the data collected from the point of view of clarifying innovative potential for economic integration in the Balkans. The topics of interest for study are company profile, innovation and digitalization level and policy, R&D and export intensity support.

2. Companies profile in the cross border region

The companies observed in Bulgaria were dominated by activities like sawmilling and plating of wood and manufacture of other furniture, while in Macedonia – logging and support services to forestry. The age structure of the enterprises operation was dominated by those, established in the period 2001-2010. 38,4% of the Bulgarian ones have been operating for less than 16 years. The biggest share of companies participating in the study in Bulgaria were started in 2011 or later (43, 4% against 28,8% in Macedonia). All of the surveyed enterprises in Bulgaria were private ones, while in Macedonia 14,3% of them were public.

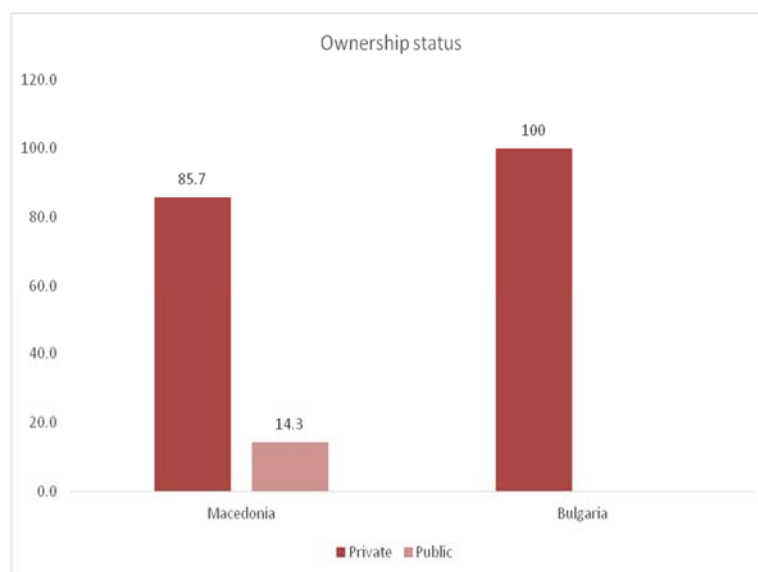


Figure 1

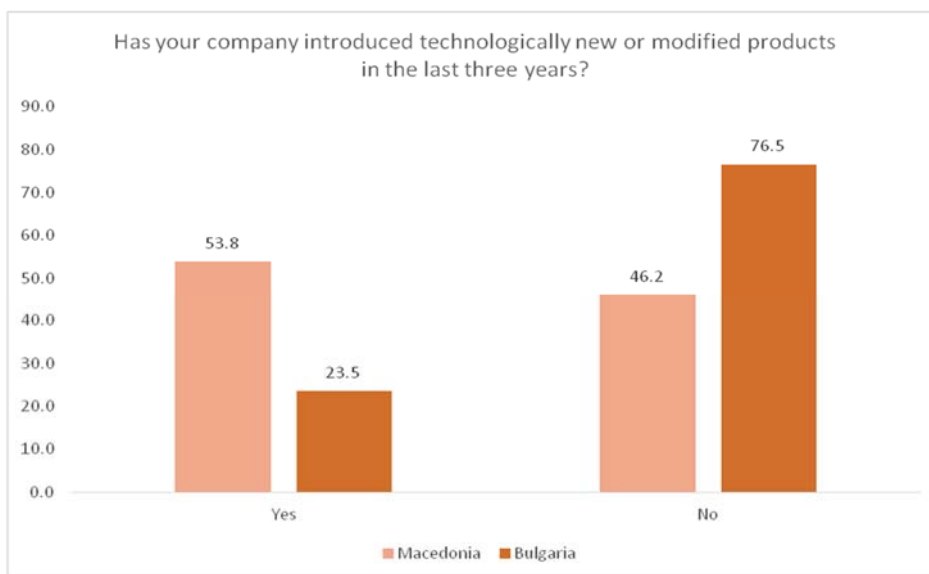


Figure 2

The observed companies were predominantly local (with either Bulgarians or Macedonians being the owners). In Macedonia, there were some cases of foreign or mixed ownership. The legal status of firms observed the organization's in Bulgaria are predominantly sole-member limited liability companies (60%), and in Macedonia, where 51,5% of the surveyed enterprises were limited liability companies. Since in Macedonia there were public companies, they answered "other" when asked this question. The connectivity of firms in the observed regions is not well performed as the majority of the organizations in the survey in both countries are independent. In Macedonia, very few companies are part of another enterprises. The majority of the businesses in the observed sectors were operating in the years 2014, 2015 and 2016. In Macedonia, those that were not operating were between 2 and 4% of the responding companies and in Bulgaria that percentage varies between 5,3% and 12,2%.

Predominantly the monitored enterprises were micro, small and medium. The following data provides arguments for such conclusion: a) Companies that took part in the study in both of the regions typically have assets whose book value is no more than EUR 350 000 (72, 3% and 94, 7% in Macedonia and Bulgaria respectively). In Macedonia, 18, 1% of the interviewed enterprises have a book value of the assets that is between EUR 350 000 to EUR 4 mln.

According to the next indicator of the size of the firms the survey says the net sales revenue of the majority (84,3% in Macedonia and 94,6% in Bulgaria) of the companies are micro and small and have revenue which does not exceed EUR 700 000. 6,7% and 5,4% of the interviewed companies in Macedonia and Bulgaria respectively have net sales revenue between EUR 700 000 and EUR 8 mln. The majority of organizations which participated in the study were micro – about 61 and 65 % of all firms, and small with between 50 and 249 employees were 12,5% in Macedonia and 2,6% in Bulgaria.

In conclusion, the observed enterprises were predominantly micro, and private,

operating for less than 16 years. There are few small and medium size enterprises which operate in last 3 years in wood related sectors according to NACE Rev.2. The majority of the companies that took part in the survey in both Bulgaria and Macedonia have been micro – with between 1 and 9 employees (61,5% and 64,6% respectively). 19,8% of the respondents in Macedonia work in middle sized companies with 10 to 49 workers (against 35,9% in Bulgaria). Dominated observed firms' activity in Bulgaria were sawmilling and plating of wood and manufacture of other furniture, while in Macedonia – logging and support services to forestry, predominantly sole-member limited liability companies.

3. Innovation and cooperation potential of enterprises in the cross border region

The R&D intensity (share of research and development expenditures expenses of turnover) is commonly accepted indicator of the innovation activity in the businesses. The companies dominated in the observed sectors in the regions of Kyustendil and Blagoevgrad in Bulgaria and Northeastern, Eastern and South-eastern planning regions of Macedonia spend 0% of their turnover on R&D (55,7% of the businesses in Macedonia and 84,6% in Bulgaria). 30,9% of the Macedonian companies spend up to 0,3% of their turnover on R&D (against 12,8% of Bulgarian organizations, affected by the EU funds). The innovation policy of the firms is dominated by objectives for introducing novelties in the observed enterprises in Bulgaria and Macedonia like the improvement of the quality of the products, the expansion or maintenance of the existing markets and the reduction of environmental pollution. The surveyed firms realise reducing unit labour costs and energy expenses as well as increasing the flexibility of the production are of high importance in both countries. Among priorities in policy making are expansion of the product portfolio, reducing the expenditures on materials, entering new markets or increasing market share, implementing new standards and the removal of products at the end of the life cycle. Investments in both countries corresponds to their innovation. In the period 2014-2016, about 76% of the enterprises in Macedonia that were interviewed invested mainly in acquiring new machines and equipment, around 48% in staff trainings, 41% in advertisement and 39% in buying computed hardware. In Bulgaria, the companies as well were spending the most on new machines and equipment, staff training, market research advertisement and computer software.

A vast majority of firms interviewed provided information they have been innovative during 2017. In Macedonia, more than half of the organizations that took part in the survey answered that they have introduced technologically new or modified products in the last three years. In Bulgaria, 76,5% of the firms said that they have not introduced technologically new or modified products to the market. That could be related to the low R&D activities that the companies undertake, traditionally low level of innovation intensity of the sector and low level of novelty in innovations taking place in the firms.

When Bulgarian companies launch a technologically new or modified product, they have acquired the know-how related to it inside their organization. In Macedonia, enterprises acquire that either in house, when cooperating with other firms or institutes

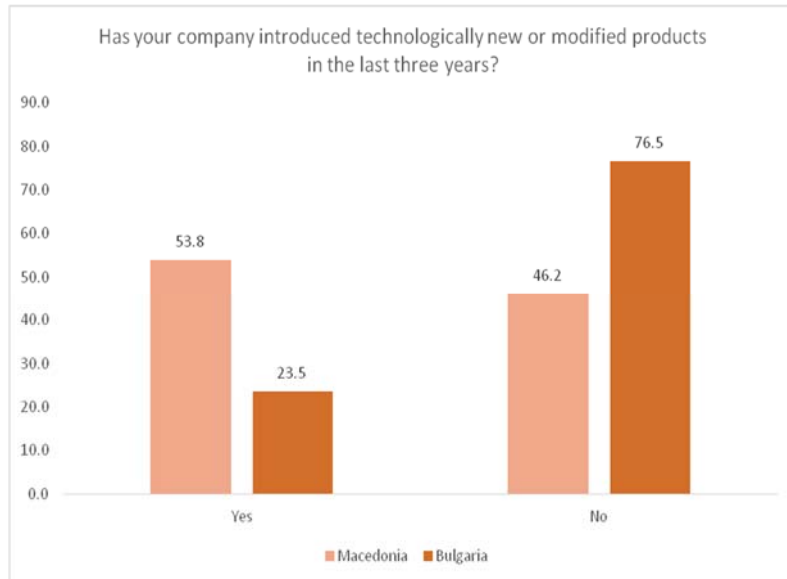


Figure 3

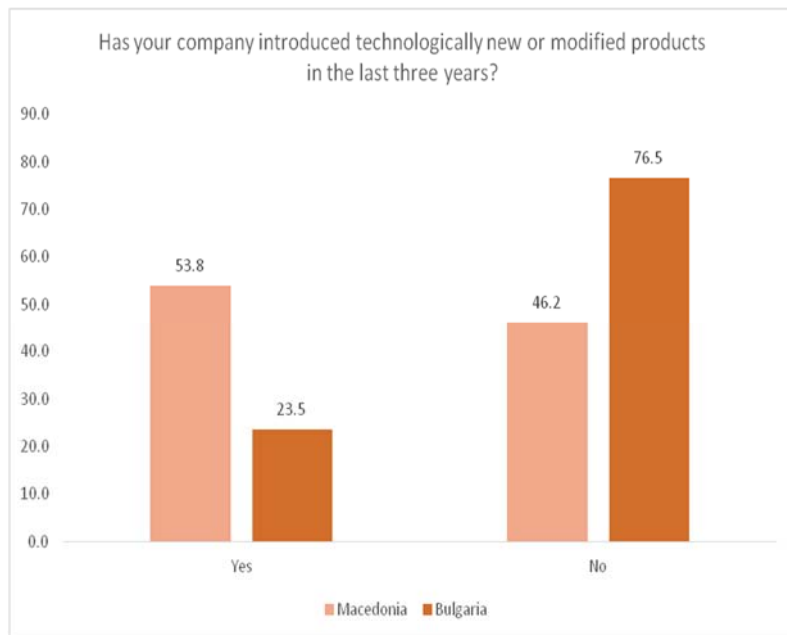


Figure 4

or directly from other enterprises or institutes. The low level of connectivity results in low level of their innovations of micro and small enterprises. There is one more argument the novelty of innovations is low - launching products that are technologically new or modified and are also new to the market is not a common practice in both of the observed regions: the majority of companies have not introduced such in the last three years.

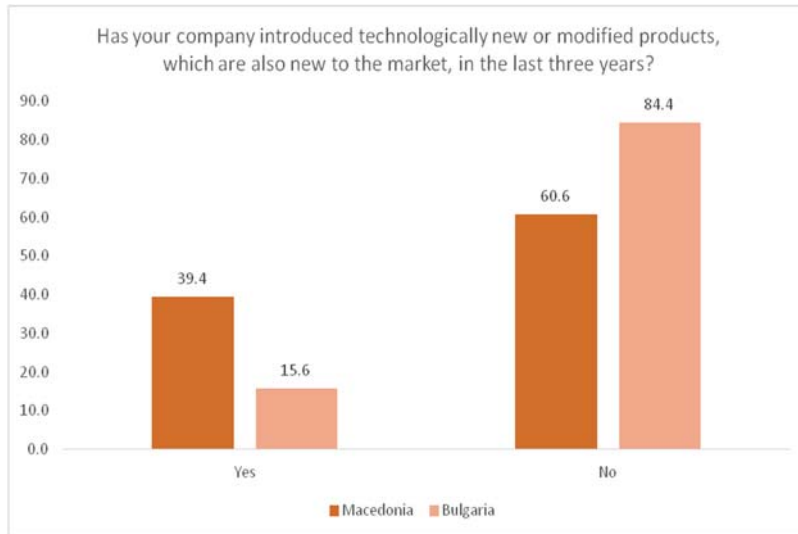


Figure 5

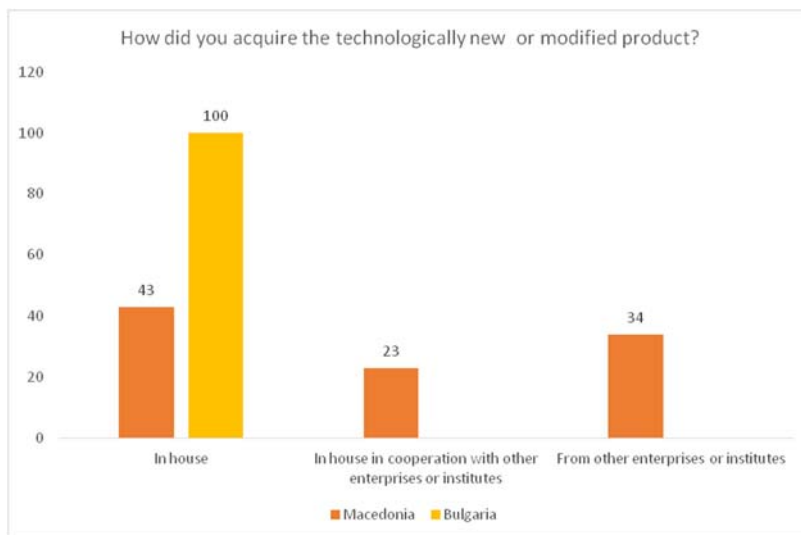


Figure 6

The organizational changes were no radical. The introduced new management techniques that happen in the most in the surveyed companies in Bulgaria are using the Internet and e-mails, electronic data exchange and investing in the development of the staff. Macedonian companies gave analogical answers and there JIT planning systems or similar were also popular.

The above question reveals the reasons behind the low innovational activities of the firms in the region. The companies in both countries faced setbacks such as financing, extremely high costs which are in direct relation to innovations, lack of qualified workforce. In Macedonia the enterprises also indicated the great economic risks. Another

area of organizational changes concerns activities that are related to products or services design, engineering, advertising as well as multimedia, graphic and web design in Bulgarian companies most often include the work of internal specialists. Software development and database management are left to external specialists. In Macedonia, the division of the work is the following: engineering and products or services design is also done by specialists from the firm itself. The majority of the other activities, such as graphic and web design and software development are performed by external specialists. The internal for the firms' sources for innovative ideas are prevailing for both countries. The production process itself is regarded as a very important source of innovative ideas both in Bulgaria and in Macedonia. Bulgarians see the control over the technological process and management bodies and individuals to be of high importance to innovations as well. In Macedonia, the own research and development, the control over the technological process and the market research have a key role in new projects and innovation. Among external to the firm sources for innovative ideas local innovation programs are regarded of high importance by some of the companies in Bulgaria. Foreign competitors have a minor role when it comes to innovative ideas, both in Bulgaria and in Macedonia. Less important to new projects and technological innovations are fairs and exhibitions, state and foreign innovation programs. This fact indicates that cooperation levels are low and thus companies do not consider them to be important in relation to innovation.

Among the external sources of innovative ideas that are neglected by the firms are many others. The surveyed companies regard the software that they purchase to be of low importance to innovative ideas. Newly purchased equipment from local or foreign manufacturers is of average importance. The fact the foreign and local customers and suppliers are considered to be either of average or low importance to innovative idea and so are local consulting companies, and the foreign consulting companies are not perceived as an important source of ideas for innovation shows the innovation system of the region is weak.

The next argument to the above statement is that research institutions are predominantly rated as a source of low importance to the new projects and technological innovations and innovative ideas related to them. This could be attributed to the registered low R&D activities as well as to the low levels of cooperation between the business and the institutions in the observed sectors.

Companies in Bulgaria and Macedonia neglect another important for innovating factors - computer-based networks and patents from other countries are of low importance to innovative ideas. The importance of occupational safety and health regulations, environmental regulations and product standards is split into equal parts for the different firms: some regard those factors as vital, others as having average importance, others as insignificant. Enterprises that participated in the survey generally believe that innovative ideas might come from their business connections, from advice to the company, from meetings and conferences as well as from trade associations. All those factors were rated as having average importance by approximately half of the firms both in Macedonia and in Bulgaria.

On the base of the above results it could be assumed that the level of innovativeness and respective policies has to be on focus in the process of fostering economic

cooperation in the region. It has to be taken into account the R&D intensity in the observed firms is very low. The novelties introduced are incremental, produced in-house, no any radical innovations. The sources of ideas for innovation are internal. Innovation policy is very general. These characteristics correspond to the size structure of the observed enterprises, defined in previous section.

4. Export intensity

Intensity of foreign trade of the firms in the sector is an indicator for economic integration in any region. The survey says export intensity of the majority of the interviewed enterprises is low. 87,7% in Macedonia and 84,6% in Bulgaria export goods or services with a value which equals up to 20% of their turnover. The export of only 12,8% of the Bulgarian companies which participated in the survey equals a value which is between 21 and 49% of their turnover. The export of only 8,6% of the companies from Macedonia that took part in the study equals more than 50% of their turnover.

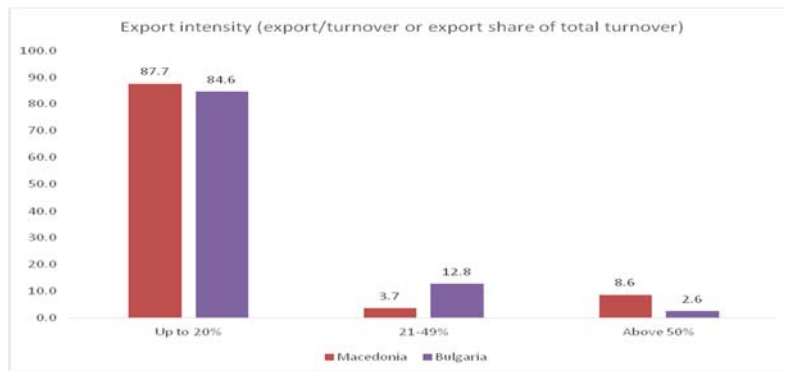


Figure 7

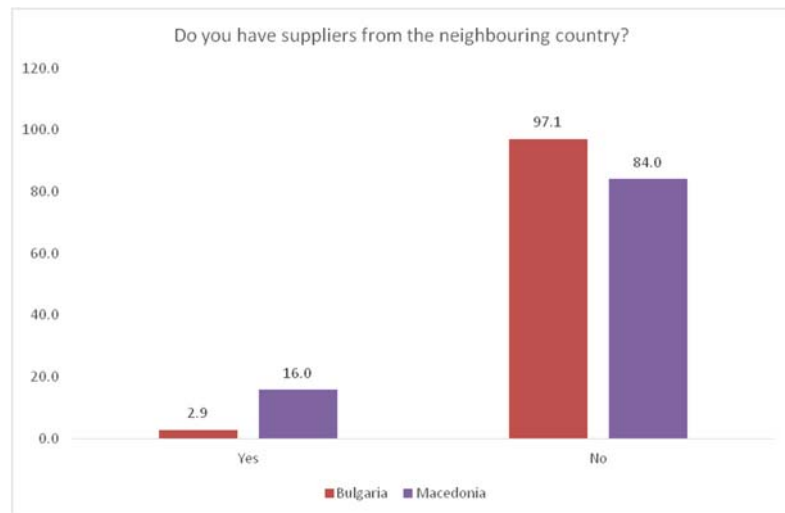


Figure 8

Another indicator about level of cooperation between firms in crossborder region is availability of suppliers and costumers in the nabour country.

The data obtained from the survey says the most of the firms do not have suppliers from the neighboring country: 97,1% of Bulgarian companies do not have suppliers from Macedonia and 84% of Macedonian businesses are not supplied by Bulgarian partners. Similar is the state of the art with customers. Approximately 90% of the interviewed companies do not have customers from the neighboring country. On the other hand, the local authorities and all the stakeholders in the forestry, logging, wood, paper and furniture production and trade might enhance cooperation between the regions through appropriate policies and initiatives. These figures inform about low level of cooperation, which could be a result of the influence of many factors. On the first place it is the dominating micro size of the firm and very limited average number of suppliers and customers for each of them.

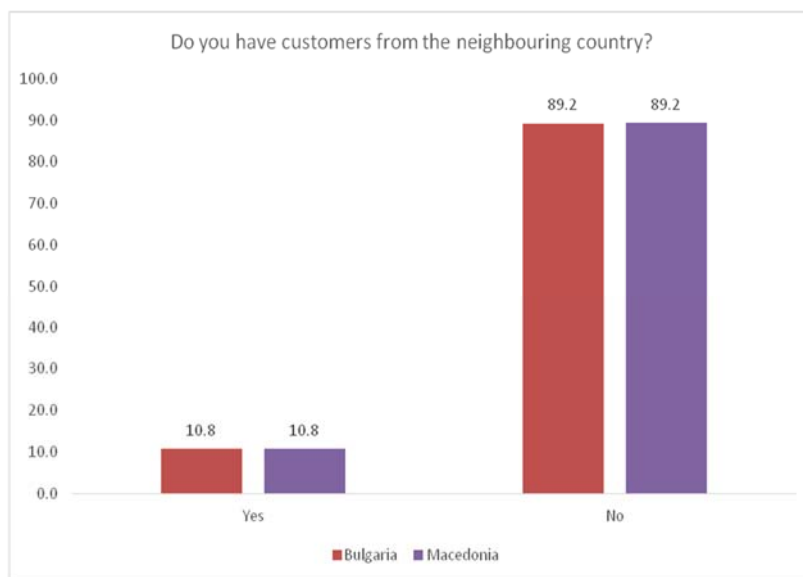


Figure 9

The above results may be influenced by the fact that in Bulgaria most of the customers of the interviewed companies are end consumers - 42,4% (versus 23% in Macedonia) and that in Macedonia the majority of enterprises (48%) sell to the logging division (versus 24,2% in Bulgaria). A quarter of all firms sell out to the manufacturers of furniture.

International cooperation is influenced strongly by the expenditures on transportation. In Bulgaria, 34,6% of the companies have delivery costs that are equal to 5 to 10% of the total production value. In Macedonia, the delivery costs of more than half of the companies are from 10 to more than 20% of the total production value.

In conclusion it could be summarised the export intensity of the majority of the firms observed is on low level. There is a lot of room for activities to use the potential for economic integration in the region, starting from optimization of the transpotation expenditures.

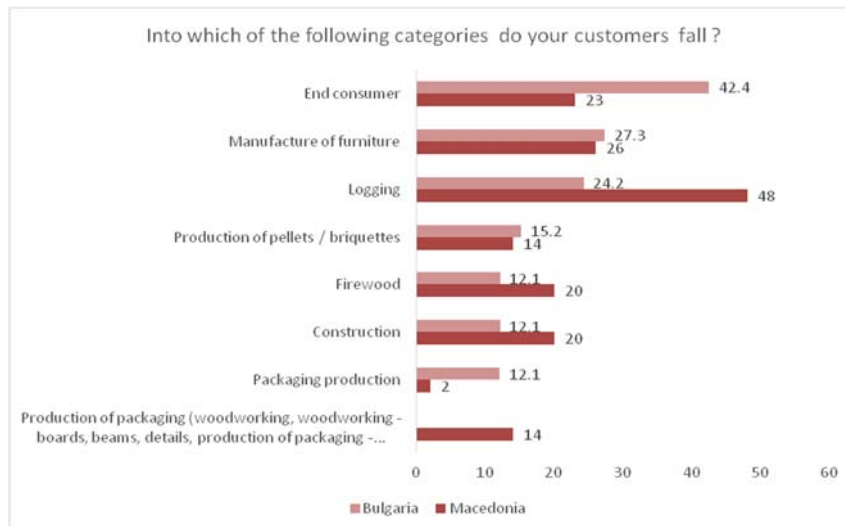


Figure 10

5. Key findings and conclusions

The key findings could be summarized as follow:

- The majority of the companies in the sectors observed in the regions of Kyustendil and Blagoevgrad in Bulgaria and Northeastern, Eastern and South-eastern planning regions of Macedonia are micro, small and medium sized companies. Their turnover of that companies is usually less than 700 000 euro and the majority has employees between 1 and 9 persons. In majority of the cases the value of the assets is up to 350 000 euro. The legal form of the companies is solo-member limited liability company or limited liability company. Their managers are predominantly male, and ageing.

- The prevailing share of enterprises is not innovating. The innovation policy provided shows the most important aims of the enterprises in Bulgaria and in Macedonia when they introduce technological novelties are: the improvement of the quality of the products; the expansion or maintenance of the existing markets and the reduction of environmental pollution. Reducing unit labour costs and energy expenses as well as increasing the flexibility of the production are of high importance in both countries, too.

- The innovations realised are with a low level of novelty, using predominantly in-house sources for innovative ideas. In general, the cooperation levels between enterprises from the forestry sector in the both countries across boarder region are low. Their representatives would like to increase the cooperation that will contribute in increasing the innovativeness and competitiveness in the region

Conclusions

The innovation potential of enterprises in the Balkan region, characterised on the case of a survey of 1941 enterprises from the forestry sector on cross border region

between Bulgaria and Macedonia in 2017 is insufficient for a regional integration, which is able to meet global challenges and their regional consequences. One of the reasons is the micro and small size of the companies in the region. The level of trade between both countries is low, showing low level of cooperation, nevertheless the willingness for cooperation and developing innovative initiatives is high. On the other hand, it has to be considered necessity of further research for developing such cooperation as regional integration is the way to achieve better performance in the Balkan region and competitive advantages in the globalized world economy.

Acknowledgments

This paper has presented results of the work undertaken in the frame of the project № CB006.1.31.070 “Innovative cooperation initiatives in cross-border region”, co-financed by European Union through INTERREG-IPA CBC CCI Number 2014TC16I5CB006 and of BAS-MASA project “Bulgarian-Macedonian economic and innovation cooperation: Balkan and European perspectives”.

Bibliography

- Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – Frascati Manual, fifth edition (OECD, 1993).
OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data – Oslo Manual (OECD/EC/Eurostat, 2005).
The Measurement of Scientific and Technological Activities: Using Patent Data as Science and Technology Indicators – Patent Manual [OCDE/GD(94)114].
The Measurement of Human Resources Devoted to S&T – Canberra Manual, [OECD/EC/Eurostat, OCDE/GD(95)77].

ВАЛУТЕН РИСК И БАЛАНСОВИ ПОЗИЦИИ НА БНБ (2006-2018 г.)

Проф. Андрей Захариев, a.zahariev@uni-svishtov.bg
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Обект на изследване са балансовите позиции на БНБ, а предмет – рисковите аспекти на балансовите позиции на БНБ за периода 01.2006 до 03.2018 (общо 147 месечни наблюдения) с акцент върху валутния риск при деноминиранията в USD балансови позиции. Целта на изследването е да се установи спецификата (в условията на валутен борд), динамиката, тренда и рисковите параметри на балансовите позиции на БНБ, с фокус върху валутния риск при деноминиранията в USD балансови позиции.

Ключови думи: БНБ, балансови позиции, валутен риск.

JEL: E58, G21.

CURRENCY RISK AND BALANCE SHEET POSITIONS OF THE BNB (2006-2018)

Andrey Zahariev, a.zahariev@uni-svishtov.bg
Department of Finance and Credit
D. A. Tsenov Academy of Economics

Summary: The research area of the survey is the balance sheet positions of the BNB, and the subject - the risk aspects of the BNB balance sheet items for the period 01.2006 to 03.2018 (a total of 147 monthly observations), focusing on the currency risk of the USD-denominated balance sheet items. The purpose of the survey is to identify under the currency board conditions as well as the dynamics, trend and risk parameters of the BNB balance sheet items, focusing on the currency risk of USD-denominated balance sheet positions.

Key words: BNB, balance sheet items, currency risk.

JEL: E58, G21.

Въведение

Валутният борд е специфична, консервативна и дисциплинираща рамка за провеждане на макроикономическа политика. Неговата роля за преодоляване на инфлационни шокове и възстановяване на ценови равнища през фиксирания обменен курс спрямо международни такива за стоки и услуги дава дългосрочен ефект върху постигането на конвергенция в БВП измерен в номинален аспект и измерен

по стандарта „паритет на покупателната способност“. Фиксираният курс на лева спрямо резервната валута EUR определено създава и автоматизиран ефект на трансферно ценово съпоставяне и изравняване в резервна валута на всички стоки и услуги, предлагани в България, като страна в режим на валутен борд. На тази основа за обект на изследване се определят балансовите позиции на БНБ, а за негово предмет – рисковите аспекти на балансовите позиции на БНБ за периода 01.2006 до 03.2018 (общо 147 месечни наблюдения) с акцент върху валутния риск при деноминиранияте в USD балансови позиции. Целта на доклада е да се установи спецификата (в условията на валутен борд), динамиката, тренда и рисковите параметри на балансовите позиции на БНБ, с фокус върху валутния риск при деноминиранияте в USD.

1. Систематика на валутния риск

Валутният риск е явление, пораждащо неблагоприятна преоценка на валутно деноминирана позиция в баланса. Между валутният риск и динамиката на валутните курсове има пряка връзка, функция на фактора време. С увеличаването на времето, расте и риска, дадена валутно деноминирана позиция в актива или пасива на баланса да бъде преоценена по начин, формиращ „Отрицателни разлики от промяна на валутни курсове“.

В зависимост от балансовата позиция, която може да бъде засегната от неблагоприятно изменение на валутните курсове се разглежда:

- Валутен риск, засягащ балансови позиции в актива;
- Валутен риск, засягащ балансови позиции в пасива.

В зависимост от вида на паричния поток, който може да бъде засегнат от валутен риск през Отчета за паричния поток, различаваме:

- Валутен риск, засягащ паричния поток от оперативна дейност;
- Валутен риск, засягащ паричния поток от инвестиционна дейност;
- Валутен риск, засягащ паричния поток от финансова дейност.

В първия случай отчетният субект ще претърпи загуба от валутен риск, ако има вземане от контрагент, деноминирано във валута, която девалвира спрямо лева. Периодът между завеждане на валутното вземане в активи и реалното инкасиране на това вземане се възприема, като „рисков период“ (Захариев & Радков, 2016). Неблагоприятното отклонение на валутния курс се възприема, като „рисков случай“. Основна причина за появата на рисковия случай е разминаването между „валутата на счетоводно завеждане на транзакцията“ и „валутата на плащането“. Разминаването между двете валути генерира „валутен риск“. Този риск може да бъде понесен както при придобиване на задгранични активи чрез покупка, така и при продажба на наши активи чрез експортна операция, деноминирана в чужда валута, която е в режим на свободно плаване, спрямо отчетната за страната ни национална валута. Следователно разграничаваме: валутен риск при експортни операции и валутен риск при импортни операции.

При инвестиционната дейност ефектът на девалвирането на валутата на инвестицията ще е идентичен. Заведените в девалвираща валута финансови активи, ще бъдат преоценени по-новия валутен курс, отчитащ ревалвиране на лева, което

изисква балансово изравняване, чрез записване на „Разходи от обезценка на финансови активи, включително инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи“ в Отчета за приходите и разходите. Така независимо, че смисълът на всяка една инвестиция да е доходност, то валутния риск, може да доведе до ситуация, при която нарасналите във валутно изражение финансови активи, да бъдат прева-лутирани в левов еквивалент в размер, по-малък от първоначалния им левов раз-мер. Следователно разграничаваме валутен риск при придобиване на задгранични финансови активи и валутен риск при емитиране в чужда валута на финансови ак-тиви във вид на ценни книжа.

При финансовата дейност на фирмата, ефектът върху баланса е подобен на инвестиционните операции. Всяка промяна на валутата на обслужвания кредит в посока ревалвиране, води до еквивалентна курсова загуба за кредитополучателя. За финансиращата институция обаче, курсовата загуба на кредитополучателя е резултат с обратен знак: курсова печалба. За финансиращата институция отпускането на кредит е операция в актива на баланса. Когато левовия еквивалент на вземането по кредит от клиент нарасне, финансиращата институция печели, а кредитополучателя губи.

Следователно може да се направят следните два извода:

- Валутен риск, породен от ревалвиране на чужда валута спрямо национална валута се отразява върху пасивите на фирмата, които търпят курсова преоценка и формират, нови по-размер дългове за фирмата, при равни други условия;
- Валутен риск, породен от девалвиране на чужда валута спрямо национална валута се отразява върху активите на фирмата, които търпят курсова преоценка и формират, нови намален левов еквивалент на позиции в актива за фирмата.

Ето защо финансовото управление на балансовите позиции добива специ-фични измерения при управлението на валутния риск, и се трансформира в активно управление на валутно деноминирани балансови позиции. Самото предпазване от валутен риск може да бъде обект на специални клаузи, с характер на „валутни клаузи“ с хеджиращ ефект. Когато обаче става дума за активи с резервен характер, чиято пазарна стойност е регулаторно деноминирана в USD, а отчетния стандарт за балансово отчитане е в BGN, респ. в EUR, тогава имаме перманентно влияние на валутен риск върху балансовите позиции, който на ниво централна банка може да доведе и до отчитане на годишна загуба за институция от ранга на БНБ!

2. Балансови позиции на БНБ (2006-2018 г.)

Валутният борд е ключова институция за осигуряване на финансова ста-билност и подкрепа на икономическия растеж на база редуцирана риск-премия и фиксиран валутен курс. Като парична система той осигурява прозрачност и пред-видимост на всички разчети в рамките на националния паричен оборот. Сред тези изисквания за публичност е и ежеседмичното публикуване на информация за ба-лансовите позиции (вж. табл. 1).

Съвкупната сума на паричните задължения на БНБ включва следните обо-собени позиции:

- всички банкноти и монети в обращение, емитирани от БНБ;
- салдата по сметки, притежавани от други лица в Българската народна

банка, с изключение на сметките на Международния валутен фонд.

Върху brutния международен валутен резерв на БНБ влияят два фактора – количествен и качествен. В първата насока ефектът се проявява чрез промяната в количествените показатели за брой единици активи, записани било то като тройунци монетарно злато или брой облигации на правителството на Франция и др. от съответна емисия. Във втората насока промяната намира отражение чрез динамиката в пазарната стойност на следните активи на БНБ:¹

- притежаваните на каса банкноти и монети в свободно конвертируема чуждестранна валута, различна от резервните пари - Еуро;
- средствата в свободно конвертируема валута, притежавани от БНБ по лихвоносни сметки в чуждестранни централни банки или в други чуждестранни финансови институции;
- притежаваните от Българската народна банка СПТ;
- притежаваните от Българската народна банка чуждестранни дългови инструменти;
- салдото от вземанията и задълженията по форуърдни сделки или сделки с уговорка за обратно изкупуване на Българската народна банка;
- притежаваното монетарно злато, преизчислено в BGN (Вж. още чл. 28, ал. (3) от Закона за БНБ).

Таблица 1

Месечен баланс на управление "Емисионно" към 27.04.2018 г.

АКТИВИ	хил. лв.	ПАСИВИ	хил. лв.
Парични средства и предоставени депозити в чужда валута	14061762	Банкноти и монети в обращение (паричен агрегат M ₀)	15365558
Монетарно злато и други инструменти в монетарно злато	2770935	Задължения към банки (задължителни минимални резерви)	10454111
Инвестиции в ценни книжа	25719322	Задължения към правителството и бюджетни организации (фискален резерв)	9500183
		Задължения към други депозанти	1652822
		Депозит на управление „Банково“ (емисионен резерв)	5579345
ВСИЧКО АКТИВИ:	42552019	ВСИЧКО ПАСИВИ:	42552019

Източник: БНБ.

Брутният валутен резерв на БНБ се формира от пазарната стойност на посочените позиции плюс притежаваните на каса банкноти и монети в резервни пари.

Ето защо може да се направи извода, че балансовите позиции на БНБ са динамична величина, която независимо от условията на валутен борд търпи влияние както от фактора „изменението в пазарната равностойност на позициите в актива“, така и на позициите в пасива – от фактора „разчети на БНБ с доставчиците на капитал“.

¹ Вж. подр. регулаторната трактовка на: http://www.bnb.bg/AboutUs/AUFAQ/CONTR_BALANCES_FAQ (с изменение).

Конкретното съдържание по структурни компоненти на актива на паричния съвет (управление „Емисионно“ на БНБ) позволява да се открие като основна, специфична особеност неговата стопроцентова деноминация в чужда валута (резервна и други), вкл. и поради международното остойностяване в USD на златния депозит. Именно измененията в доларовия еквивалент на „златния резерв“ оказват най-голямо влияние върху балансовите позиции на БНБ и по своя характер са първичен генератор на валутен риск, който може да породи в условия на силна девалвация на валутата за ценообразуване на загуба за БНБ (респ. превишение на разходите над приходи). За тази цел е предвидено в чл. 36 от ЗБНБ ефектът от валутно курсови колебания и/или изменения от промени в цените на банкови активи или задължения да се отчитат в специална резервна сметка.²

Активът на баланса на валутния борд е както „право за парично вземане в бъдеще“, така и „притежание или натрупване на стойност (богатство)“ (Минасян, 2008, стр. 162). Чистият доход от управлението на актива се явяват източника за пряка подкрепа на приходната част на държавния бюджет. Регулацията на взаимоотношенията между БНБ и държавния бюджет е уредена в чл. 8 от Закона за БНБ. В него е предвидено след перпетуетното натрупване на 25% от годишното превишение на приходите над разходите на БНБ във Фонд „Резервен“ (вж. чл. 7, ал. (2) от ЗБНБ) и след отчисленията във фондове със специално предназначение, създадени по решение на УС на БНБ (вж. чл. 8, ал. (3) от ЗБНБ) да се внася в държавния бюджет остатъка от това превишение в срок до 4 месеца след края на съответната финансова година.

Паричните средства и предоставени депозити в чужда валута са най-ликвидната част от актива на баланса на паричния съвет. Монетарното злато и други инструменти в монетарно злато е позиция, която дължи своята наличност от *ex ante* решения на УС на БНБ в исторически план. Ценообразуването на златото е спрямо тегловна единица тройунция с еквивалент на 31,1034768 грама. Валутата за борсово коитиране на монетарното злато е щатският долар.

Физическото поддържане на златния депозит от монетарно злато е еднокилограмови отливки. Тяхното златно съдържание е с чистота от 99,99%.

Инвестициите в ценни книжа са най-съществената позиция в brutния валутен резерв, респ. актива на управление „Емисионно“ на БНБ и са с дял от 60,44 % (по данни от табл. 1). Това е позиция с по-ниска степен на ликвидност, но и с по-висока доходност.

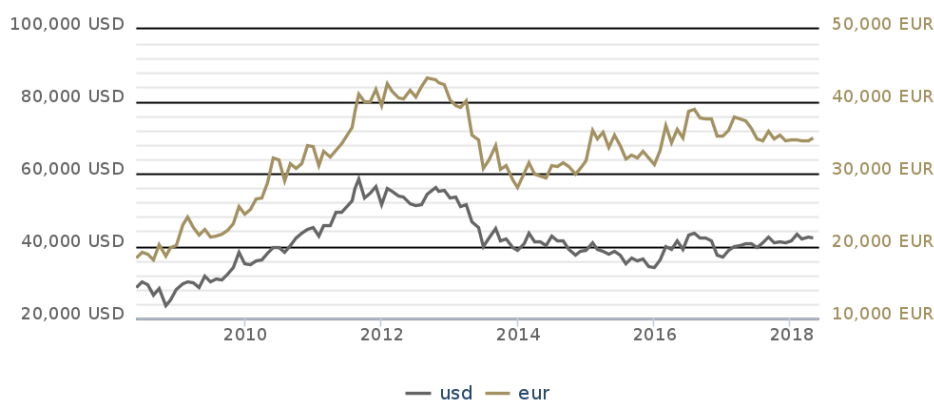
Пасивът на паричния съвет следва логиката на балансовия подход и формира източника на ресурсите на управление „Емисионно“ на БНБ и респ. задълженията

² Заб. В ал. (1) на чл. 36 от ЗБНБ е предвидено: „Всички нереализирани печалби на банката, възникващи от изменения в оценката на банковите активи или задължения в злато или изразени в злато или в чуждестранни валути в резултат от промяна в цената или в обменните курсове на златото или чуждестранната валута по отношение на лева, се отнасят по специална резервна сметка. Освен за целите по ал. 2 сумите по тази сметка могат да се използват и за покриване на други загуби на банката.“. Респ. в ал. 2 е указано: „Загубите, възникващи от промените по ал. 1, се погасяват със средства по специалната резервна сметка и по фонд „Резервен“.

на БНБ към доставчиците на капитал. Тези пет позиции са пряко свързани с финансовата стабилност на страната и определят мащаба на отношенията между паричния съвет, правителството, търговските банки, Фонда за гарантиране на депозитите в търговските банки и управление „Банково“ на БНБ.

3. Измерения на валутния риск в балансовите позиции на БНБ (2006-2018)

Балансовите позиции на БНБ търпят динамични изменения с устойчив тренд към нарастване на записвания в абсолютни числа (вж. табл. 2). Позицията „Монетарно злато и други инструменти в монетарно злато“ има най-ниско изменение в количествени единици за периода от 147 месеца, но твърде съществено в стойностно изражение (вж. фиг. 1).



Фигура 1. Динамика на цената на златото (за 1 кг.) в EUR & USD (2008 – 2018).
Източник: World Gold Council.

Влиянието на фактора „цена за тройунция“ (респ. „цена за килограм монетарно злато“) от една страна и на фактора „обменен курс BGN/USD“ през резервната валута EUR формират стойност на коефициент на вариация от 29,4% на месечна база при превишение на най-високата спрямо най-ниската стойност на записвания в позицията „Монетарно злато и други инструменти в монетарно злато“ от 2,95 пъти при средна за периода от 2,302 млрд. лв.

Практически златният резерв на БНБ нараства за периода от 147 наблюдения от базово ниво равно на 39805.9 кг. към 31.12.2005. г до 40,378.2 кг. или изменението е позитивно и се равнява на промяна от само 1,438%. Динамиката в стойностно изражение обаче е съществена и носи всички характеристики на умерен до съществен валутен риск.

Заклучение

Развитият кратък преглед на връзката между валутния риск и балансовите позиции на БНБ свидетелства за наличие на устойчива динамика, която се дължи на два

Таблица 2

Динамика в балансовите позиции на БНБ за периода ян. 2006 – март 2018
(147 наблюдения)

Балансова позиция (в хил. лв.)	min	max	max/ min	AVE	STDEV	CV
Парични средства и предоставени депозити в чужда валута	1 923 330	20 948 427	10.89	7 377 238	4 554 123	61.7%
Монетарно злато и други инструменти в монетарно злато	1 171 826	3 457 385	2.95	2 302 094	674 679	29.3%
Инвестиции в ценни книжа	8 820 849	29 754 176	3.37	19 508 994	5 065 886	26.0%
ВСИЧКО АКТИВИ:	13 415 618	48 016 794	3.58	29 188 327	9 143 228	31.3%
Банкноти и монети в обращение	5 502 892	15 703 197	2.85	9 454 615	2 553 102	27.0%
Задължения към банки	2 641 317	15 703 197	5.95	7 305 010	3 452 925	47.3%
Задължения към правителството и бюджетни организации	3 126 333	15 146 780	4.84	6 955 433	2 605 304	37.5%
Задължения към други депозанти	81 603	12 523 245	153.47	872 536	543 162	62.3%
Депозит на управление "Банково"	16 94 995	6 303 457	3.72	4 600 733	1 540 633	33.5%
ВСИЧКО ПАСИВИ:	13 415 618	48 016 794	3.58	29 188 327	9 143 228	31.3%

Източник: Изчисления на автора по данни на БНБ.

основни фактора: растеж на балансовите записвания като функция на икономическия растеж и конвергенцията от една страна и влиянието на промените в обменния курс USD/EUR от друга страна. При най-ниско изменение на „златния резерв“ във физически отчетни единици за периода от 147 месеца (едва 1,44%), влиянието на фактора „цена за тройунция“ от една страна и „обменен курс BGN/USD“ през резервната валута EUR формират стойност за коефициент на вариация от 29,4% на месечна база при превишение на най-високата спрямо най-ниската стойност на записвания в позицията „Монетарно злато и други инструменти в монетарно злато“ от 2,95 пъти при средна за периода от 2,302 млрд. лв. Общото позитивно превишение на активите на БНБ (максималната стойност спрямо минималната такава) за периода е 3,58 пъти с коефициент на вариация от 31.3% на месечна база.

Цитирана литература (Библиография)

Захариев, А., & други. (2015). *Управление на капиталите (теория и практика)*. В. Търново: ФАБЕР.

ТЕНДЕНЦИИ В ИНДИКАТОРИТЕ ЗА ОЦЕНКА НА БЕДНОСТТА В КОНТЕКСТА НА СТРАТЕГИЯ „ЕВРОПА 2020“

Проф. д-р Поля Ангелова, p.angelova@uni-svishtov.bg
Катедра „Математика и статистика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Една от стратегическите цели на Стратегия „Европа 2020“ е борбата с бедността и социалното изключване, чиито количествени параметри намират израз в индикаторите за тяхното измерване. Извършен е статистически анализ на динамиката на показателя „население в риск от бедност или социално изключване“, за оценката на който се използват три индикатора: „лица, живеещи в риск от бедност“, „лица, живеещи в материални лишения“ и „лица, живеещи в домакинства с нисък интензитет на икономическа активност“. Очертани са тенденциите в реализацията на националните цели и реформи в България за намаляване на бедността за периода 2010-2016 г.

Ключови думи: бедност, социално изключване, индикатори, статистически анализ, тенденции.

JEL: C10, I31, I32.

TRENDS IN THE INDICATORS FOR POVERTY EVALUATION IN THE CONTEXT OF THE EUROPE 2020 STRATEGY

Prof. Polyana Angelova, PHD, p.angelova@uni-svishtov.bg
Department „Mathematics and statistics“
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

Abstract: One of the headline targets of the Europe 2020 Strategy is the fight against poverty and social exclusion, whose quantitative parameters are reflected in the indicators for their measurement. The study analysis the dynamics of combined indicator "population at risk of poverty or social exclusion", which includes the indicators "people at risk of poverty", "people living in material deprivation" and "people living in households with low work intensity". The achieving of the Bulgarian's targets and national reform program to poverty reduction in the period 2010-2016 are presented.

Key words: poverty, social exclusion, indicators, statistical analysis, trends.

JEL: C10, I31, I32.

Въведение

Социално-икономическото развитие на България през последните три десетилетия доведе до спад в жизнения стандарт на населението и засилен процес на

общо обедняване. Имуществената и доходната диференциация се отрази неблагоприятно върху голяма част от него. Ускори се процесът на разслояване и поляризация на обществото. Това определя актуалността и необходимостта от нейното изследване. В областта на статистическите изследвания на бедността могат да се открият две направления. Първото е насочено към анализ на бедността с цел разработване на ефективна социална политика за повишаване на жизнения стандарт в страните с добре развита икономика. Второто направление има за цел резултатите от анализа на бедността да се използват за създаване на условия за развитие на икономиката, като предпоставка за преодоляване на бедността и социалното изключване. *Целта на настоящия доклад* е да се анализират тенденциите в динамиката на индикаторите, които се прилагат за оценка на напредъка в изпълнението на целите на Стратегия „Европа 2020“ за намаляване на бедността и социалното изключване.

1. Цели и индикатори за оценка

Бедността е актуален проблем не само за България, но и за Европейския съюз като цяло. В Стратегия „Европа 2020“ борбата с бедността, социалното изключване и подобряване на условията на живот е определена като един от стратегическите приоритети на Европейската комисия. Петата цел на Стратегията предвижда намаление на броя на застрашените от бедност с 20 млн. души, с което делът на населението в Европа, живеещо под националните прагове на бедността, трябва да бъде намален с 25% (Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, 2010, стр. 13).

За реализация на поставените цели е разработена водеща инициатива „Европейска платформа срещу бедността“. Тя има за цел да осигури икономическо, социално и териториално сближаване, чрез което ефектите от икономическия растеж да достигнат реално до хората, живеещи в условията на бедност и социално изключване. Така ще се гарантират техните основни права на живот и труд и по този начин ще се превърнат в активна част от обществото.

На национално равнище страните-членки на ЕС дефинират и реализират мерки за осигуряване на подкрепа на групи от населението в особен риск, като да разгънат системите си за социална защита, насочени към ограничаване на бедността и социалното изключване. В Националната програма за реформи на България за постигане целите на Стратегия „Европа 2020“ (Национална програма за реформи (2011-2015 г.), 2011, стр. 82) се поставя националната цел към 2020 г. броят на населението, живеещо под прага на бедност да намалее с 260 хил. души, което е 16% от бедните през 2008 г. Намалението е спрямо базовата 2008 г., когато населението в бедност в страната е било 1,63 млн. души.

Рискът от бедност е различен за отделните възрастови, полови, образователни, социални и други групи, поради което към националната цел са дефинирани и конкретни подцели за тях. Най-уязвимите възрастови групи са децата (0-18 г.) и лицата в надтрудоспособна възраст (65+ г.), поради което за тях се предвижда намаление, съответно със 78 хил. души и 52 хил. души (30% и 20% от националната цел). Диференцирано намаление се предвижда и за броя на безработните и заетите лица, живеещи в бедност – съответно със 78 хил. души и 52 хил. души.

През 2011 г. Националният статистически институт включва в Националната статистическа програма за 2012 г. регулярно наблюдение на индикаторите, които измерват напредъка по изпълнение на целите и реформите, чрез което се осигурява официална статистическа информация за тези процеси. (Национална статистическа програма за 2012 г., 2012). Развитието на методологията и производството на показатели за Стратегия „Европа 2020“ са в съответствие с потребностите на потребителите и с приоритетите в Статистическата програма на ЕС. Обективната и адекватна статистическа информация дава възможност да се анализират сложните взаимовръзки между факторите, които обуславят бедността и свързаните с нея процеси.

Информационното осигуряване за изчисляване на индикаторите за оценка се осъществява чрез многоцелевото наблюдение „Статистика на доходите и условията на живот (Statistics on Income and Living Condition – EU-SILC), провеждано в европейската статистическа практика, в т.ч. и в България (Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC).Методология., 2015). Индикаторите, чрез които се отчита напредъка по изпълнение на целите на Стратегия „Европа 2020“, са следните:

- **Лица, живеещи в риск от бедност.** Това са лица с доход под линията на бедността, която се определя като 60% от националния медианен еквивалентен разполагаем доход. Изчислява се като абсолютен показател – брой лица, и като относителен дял – процент от населението за референтната година.

- **Лица, живеещи в материални лишения.** Това е субективен показател, който се базира на отговорите на домакинствата относно девет конкретни показатели за материални лишения – затруднения при плащането на определени разходи за жилището; възможности за едноседмична почивка извън дома; притежание на телефон и т.н.

- **Лица, живеещи в домакинства с нисък интензитет на икономическа активност.** Тук се отнасят лица на възраст до 59 г., живеещи в домакинства, където възрастните са работили по-малко от 20% от техния работен потенциал през изминалата година.

- **Население в риск от бедност или социално изключване (комбиниран индикатор).** Включва лицата, отнесени в предходните три показателя, но без кумулативното им натрупване, т.е. независимо в колко индикатора попада дадено лице, при изчисляването на комбинирания показател то се взема под внимание само веднъж.

2. Статистически анализ на динамиката на индикаторите за оценка на бедността

Националният статистически институт поддържа база данни по посочените показатели от 2010 г. Същите са представени в три разреза – на национално равнище, по статистически райони и по области. Това осигурява широки възможности за разработване на анализи и прогнози за състоянието на бедността, регионалните различия, нейната факторна обусловеност и т.н. В следващото изложение са анализирани тенденциите в изменението на индикаторите на национално равнище за периода 2010-2016 г. Необходимите данни са представени в Таблица 1.

Броят на лицата, живеещи в риск от бедност, проявява колеблива динамика, като най-високата му стойност е през 2011 г. – 1672 хил. души, а най-ниската през

Таблица 1

Индикатори за оценка на бедността в България и Европейския съюз за периода 2010-2016 г.

ПОКАЗАТЕЛИ		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Линия на бедност, годишно (хил. лв.)	България	3540	3420	3356	3431	3885	3910	3698
1. Лица, живеещи в риск от бедност								
Отн. дял (%)	България	20,7	22,2	21,2	21	21,8	22	22,9
	ЕС (28)	16,5	16,8	16,8	16,7	17,2	17,3	17,3
Брой лица (хил.)	България	1564	1672	1559	1528	1578	1586	1639
	ЕС (28)	81860	83747	83953	83331	85926	86752	86904
2. Лица, живеещи в материални лишения								
Отн. дял (%)	България	45,7	43,6	44,1	43	33,1	34,2	31,9
	ЕС (28)	8,4	8,8	9,9	9,6	8,9	8,1	7,5
Брой лица (хил.)	България	3459	3277	3242	3129	2399	2468	2285
	ЕС (28)	41631	43953	49449	48034	44441	40361	37799
3. Лица, живеещи в домакинства с безработни или нисък интензитет на икономическа активност								
Отн. дял (%)	България	8	11	12,5	13	12,1	11,6	11,9
	ЕС (28)	10,3	10,5	10,5	10,9	11,2	10,7	10,5
Брой лица (хил.)	България	453	623,3	676,4	695,3	640	606,6	618
	ЕС (28)	38818	39510	39711	40999	41945	39800	39132
4. Население в риск от бедност или социално изключване (комбиниран индикатор)								
Отн. дял (%)	България	49,2	49,1	49,3	48,0	40,1	41,3	40,4
	ЕС (28)	23,7	24,3	24,7	24,6	24,4	23,8	23,5
Брой лица (хил.)	България	3719	3693	3621	3493	2909	2982	2890
	ЕС (28)	117678	120667	123614	122703	121910	119049	118036

Източник: Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC). <http://www.nsi.bg>.

2013 г. – 1528 хил. души. След 2013 г. се наблюдава отново нарастване, като средният темп на прираста е около 2,74% годишно. Относителният дял на лицата в риск от бедност има сходна динамика, като стойността му варира в тесни граници – от 20,7% в началото на периода до 22,9% в края, когато е най-високата му стойност. Независимо от годишните колебания, се наблюдава трайна тенденция на нарастване на индикатора (виж фиг. 1).

В сравнение с ЕС (28), делът на бедните в България е много по-висок през целия период на изследване. Разликата се увеличава непрекъснато и достига 5,6 процентни пункта през 2016 г., което свидетелства за задълбочаване на социалните различия между нашата страна и европейските държави. В годишните доклади за отчитане напредъка по изпълнение на националните цели се отбелязва необходимостта от по-голяма степен на адекватност на социалните трансфери с цел увеличение на ролята им за намаляване на бедността и социалното изключване.

Независимо, че нараства делът и броят на лицата в риск от бедност, вторият индикатор „лица, живеещи в материални лишения“ бележи тенденция към намаление – и в абсолютен, и в относителен размер. Намалението на броя на лицата е с 34%, а на относителния им дял – с 31%. Тази положителна тенденция обаче не може



Фигура 1. Динамика на индикатора „лица под линията на бедност“ в България за периода 2010-2016 г.

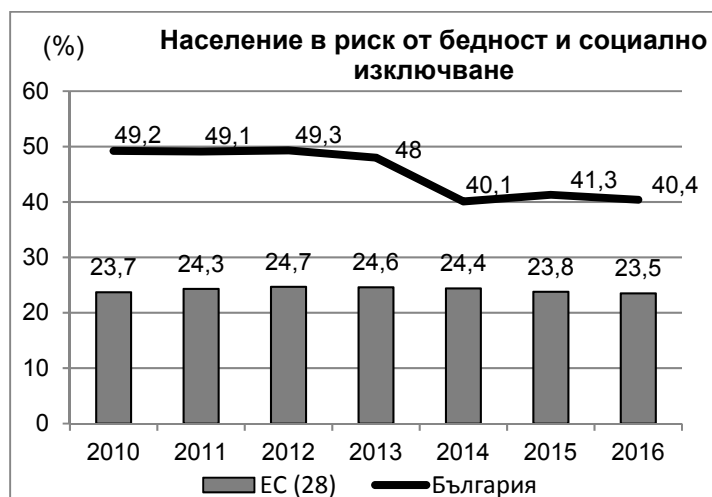
Източник: авторът, по данни на НСИ.

да компенсира твърде голямата разлика спрямо европейското равнище на индикатора. За страните от ЕС (28) относителният дял на лицата, живеещи в материални лишения е много по-нисък от този в България. Величината му се движи между 9,9% и 7,5%, като също проявява трайна тенденция към намаление.

Интерес представляват различията в конкретните показатели за материалните лишения. Например, големи са разликите в показателя „затруднения при плащането навреме на основните разходи за жилището“: за ЕС (28) през 2016 г. делът на лицата, изпитващи този вид затруднения е 10,4%, а за България – 32,2%. Що се отнася до показателя „притежание на телефон, вкл. мобилен“, както и „притежание на цветен телевизор, автоматична пералня“ и др., процентът на лицата в страната се доближава до този в ЕС.

Третият индикатор – лица, живеещи в домакинства с безработни или нисък интензитет на икономическа активност, се характеризира със стойности най-близки до тези в Европейския съюз. В България делът на тези лица варира между 8% и 12%, като не се очертава ясно изразена тенденция. В ЕС (28) показателят се движи между 10% и 11% и е относително постоянен през периода.

За изчисляването на показателя „население в риск от бедност или социално изключване“ (комбиниран индикатор), се използват посочените три индикатора, без кумулативно натрупване на отговорите на лицата. Сравнителната динамика на комбинирания индикатор за България и ЕС (28) е представена на фиг. 2. Ясно се вижда, че през целия период на изследване България остава много далеч от европейското равнище на показателя. Докато в ЕС делът на населението в риск от бедност и социално изключване варира около 23-24% и проявява тенденция към слабо намаление, то в нашата страна показателят е около два пъти по-голям. Положителна тенденция е неговото намаление след 2013 г. – от 48% на 40%. Независимо от това, тези величини показват, че почти половината от населението в страната е в риск от бедност и социално изключване и я поставят на последно място в Европа.



Фигура 2. Динамика на комбинирания индикатор „население в риск от бедност или социално изключване“ за периода 2010-2016 г.

Източник: авторът, по данни на НСИ.

Заклучение

Адекватната оценка на социалните явления и процеси и обуславящите ги фактори, основаваща се на статистическа информация, позволява рационалното ѝ използване за развитието на социалната защита и повишаване на нейната ефективност. Информационните продукти на социалната статистика са насочени към органите на социалното управление, бизнеса и неправителствените организации, сред приоритетите на които е борбата с бедността и социалното изключване.

Библиография

- Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. (03 март 2010 г.). Изтеглено на 12 април 2018 г. от <http://www.strategy.bg/Publications/View.aspx?lang=bg-BG&Id=124>
- Национална програма за реформи (2011-2015 г.). (15 април 2011 г.). София. Изтеглено на 20 април 2018 г. от <http://www.minfin.bg/bg/867>
- Национална статистическа програма за 2012 г. (23 януари 2012 г.). София. Изтеглено на 31 март 2018 г. от <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=854>
- Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC). Методология. (16 януари 2015 г.). София, НСИ. Изтеглено на 17 март 2018 г. от http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/SILC_Metodology.pdf

ECONOMIC INTEGRATION LESSONS: LITHUANIAN CASE

Jadvyga Ciburiene, jadvyga.ciburiene@ktu.lt
Economics Department
Kaunas University of Technology

Abstract: The purpose of the study is to analyse economic integration and its problems in Lithuania. Therefore the main aim of the paper is to make analysis of economic integration and show the main problems of Lithuanian economic integration in the context of the European Union (EU) Member States. Data from EUROSTAT databases for the year 2007-2016 are used for the analysis. The analysis showed the essence of economic integration for economic development of the country and the main problems of Lithuanian economic integration in the analysed period of year.

Key words: economic integration, economic growth, economic development, emigration, unemployment, European Union Member States.

JEL: F02, O4, O1, O15.

Introduction

The enlargement of the EU to all new European countries has a multifaceted influence on the Member States, which places great emphasis on this issue in scientific literature. Economic integration, which is taking place between the EU Member States, constantly raises debates. In this discussion Lithuanian scientists participate as well in the evaluation of the concept of integration as well as the impact of integration processes on various aspects: national economy (Melnikas, 2008; Daugeliene, 2011) as a whole, for individual economic sectors (e.g., agriculture, energy, etc.) (Dumciuviene, 2011), various markets (e.g., the product market, labor market, currency market, etc.) (Kumpikaite, Zickute, 2012) characterization of the nature of integration (describing it as a natural process or as a non-natural process). Scientific literature (Daugeliene, 2011, 72) distinguishes not only positive but also negative effects of economic integration.

The following tasks were set: 1) to show the importance of economic integration for economic development; 2) to identify the problems of Lithuanian economic integration in the context of the EU Member States.

Research methods: literature analysis, statistical data classification, comparison and generalization. Both absolute and relative amounts are compared. The method of base indicators (unemployment rate, long term unemployment, youth unemployment and other) comparison is applied, whereas the first year (e.g., year 2007) of the analyzed period is chosen as base year.

1. The essence of economic integration

Economic integration is understood as an elimination of barriers for international trade, the movement of people and the approximation of economic policies in different countries (Daugeliene, 2011, 49). Economic integration has a wide-ranging influence on the economies of the countries involved in this process, which often have different levels of economic development.

The goal of economic integration is the pursuit of economic benefits, the creation of a common market for countries, which contributes to economic development of the countries, job creation and the growth of the standard of living of the population. The creation of a single market favors the growth of economic activities in these countries, sustainable development, policy continuity, a steady rise in the standard of living and the maintenance of more intensive support for a wide range of economic (trade, investment, industrial) and political relations between countries that are part of the Community and third countries (Daugeliene, 2011, p. 48). Monnet (1943) stressed that "The countries of Europe are too small to give their people the prosperity that is now attainable and therefore necessary. They need wider markets" (as cited in Baldwin, Wyplosz, 2012, 165).

Differences in economic development among countries are related to differences in their economic development, social development issues, and social exclusion in individual regions of the country. Scientists (Kokkinou, Korres, Papanis and Gary, 2013, 169) point out that the social differences between countries can not be discounted, that these disparities can lead to lower efficiency in different economic activities, due to these reasons, it is necessary to solve these problems. The solution of regional disparities requires maintaining the recommendations and requirements of EU economic strategic development documents and programs, where the most important element is the economic growth rate.

The EU's economic development strategy is based on the growing impact of science and knowledge on sustained long-term economic growth, based on technological innovation and productivity growth. Performance steps and processes are shown in Table 1. When analyzing the problems of economic growth, scientific literature (Panayotou, 2016, p. 140; Thompson, 2012, p. 10) focuses on the use of productive resources. This is especially true for the use of non-renewable natural resources, whose resources are constantly decreasing, which in the future will limit the opportunities for economic growth both in individual countries and in the world. To overcome this problem, it is necessary to change the attitude of society towards resource utilization and problems, to increase employees' education and skills, to introduce new technologies and innovations to improve the economy and technology infrastructure, thus increasing the productivity factors. In today's economic activities, even in the areas of traditional economic activity, production processes are not only susceptible to physical capital. They also require the development of highly skilled workers and continuous knowledge, as all sectors of the economy aim to increase creativity and innovation.

Most scientific studies (Melnikas, 2008; Dumciuviene, 2011; Daugeliene, 2011) prove the positive effect of innovations and technological growth. Freeman and Soete

(1997), assessing the importance of innovation, pointed out that the situation of lack of innovation can be called as a way to reach economic activity death. EU policy seeks to help to distinguish balanced sustainable development, reducing regional differences, reducing regional social and economic disparities. Seeking to solve the regional dispariteal development problem and to achieve better balanced economic development of different countries, coordination of development policies, which include economic progress factors both on the regional and national level, is necessary.

Developing countries' economic integration and mutual trade face many contradictions and problems, such as differences in economic development, political and economic instability in countries, cultural differences, negative effects of growing imports on producers, etc.

Table 1
System of productivity and competitiveness structure

Stages	Direction of impact	Factors of economic progress
1. Inputs of productivity improvement	Physical and human capital	- Macroeconomic entrepreneurial and work environment; - Economic and technological infrastructure; - Education and skills; - Entrepreneurship and business development; - Inovativeness and creativity.
2. Factors of regional competitiveness	Intermediate output	- Productivity; - Production factors cost (prices and wages); - Entrepreneurship and business culture; - Cooperation networks and clusters.
3. Factors of national competitiveness	Final output	- Macroeconomic environment and development; - Labour market and employment; - Living standards; - Quality of life; - Competitiveness.

Source: Kokkinou at al., 2013, 169.

According to the EU Treaties, the European Economic Development Objectives, the economic integration of the EU determines the economic development of the EU-28, boosts standards of living, promotes high employment and reduces social exclusion and poverty.

2. The problems of Lithuanian economic integrationman

Economic development problems are related to different levels of economic development in individual countries. The gross domestic product per capita (GDPpc) is given in Figure 1, which shows a different level of development in the EU-28 Member States.

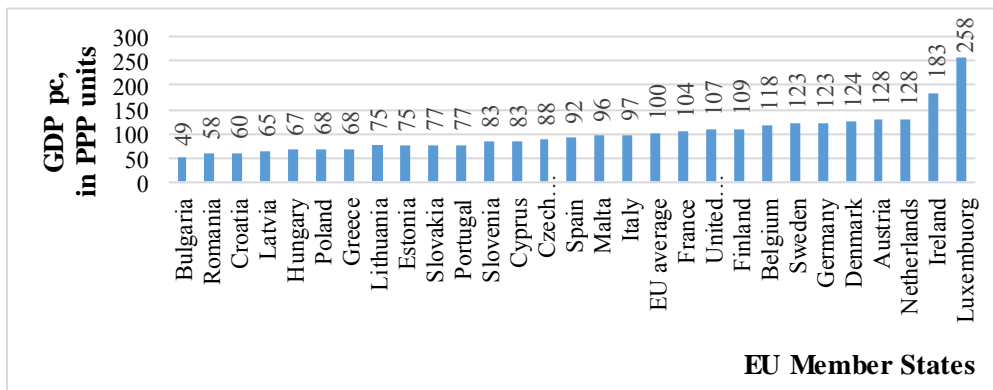
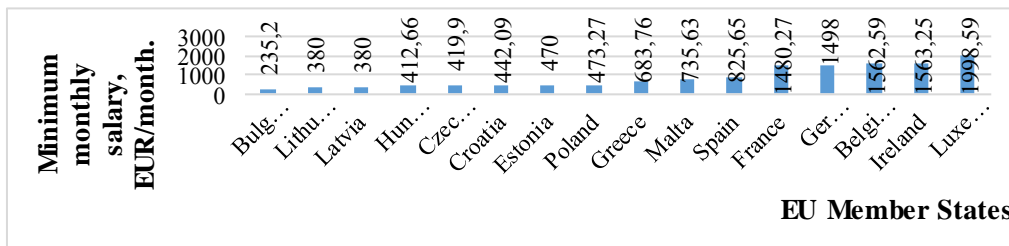


Figure 1. GDPpc in EU Member States in 2017, in PPP units
Source: EUROSTAT data, 2018.

For some countries, this indicator is better, for example, for Slovakia it is 77 %, Slovenia and Cyprus – 83 % and Czech Republic – 88 %. This indicator is lower in Latvia – 65 %, in Hungary – 67 % and in Poland – 68 %. Although Lithuania's accession to the EU has increased its living standards, one of the main problems is that the macroeconomic indicators of Lithuania lag behind the EU average and many EU member states. Figure 1 shows that Lithuania's GDPpc in PPP units is significantly behind the EU average and the other EU Member States.

Another important indicator of economic development is the minimum monthly wage. In 2017 in Lithuania, this indicator was 380 EUR, as shown in Figure 2.



Note: Denmark, Italy, Austria, Finland, Sweden do not have a national minimum wage.

Figure 2. Minimum monthly salary of the EU-28 member states in 2017.
Source: EUROSTAT data, 2018.

According to this indicator, Lithuania and Latvia are significantly behind the other EU Member States which joined in 2004. Another important indicator of economic development is the minimum monthly wage. In 2017 in Lithuania, this indicator was 380 EUR, as shown in Figure 2. According to this indicator, Lithuania and Latvia are significantly behind the other EU member states which joined in 2004. A small minimum monthly salary, though in the last decade, has increased by 39 % in Lithuania (Eurostat data, 2018) is an important factor affecting household consumption and weakly stimulating aggregated demand in the country.

The general change in demand is negatively affected by the unemployment rate as shown in Table 2.

Table 2

The changes of unemployment rate in Lithuania in year 2007-2016 %

Indicator	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	Growth rate
Unemployment rate	4.2	5.8	13.7	17.8	15.4	13.4	11.8	10.7	9.1	7.8	85.7
Long term unemployment from unemployment rate	...	21.6	23.7	41.7	52.1	49.2	42.9	44.7	42.9	38.3	77.3
Long term unemployment	...	1.3	3.3	7.4	8.0	6.6	5.1	4.8	3.9	3.0	130.8
Youth (16-25 year) unemployment rate	8.4	13.6	18.4	34.6	32.6	26.7	21.9	19.3	16.2	14.5	72.6

Source: EUROSTAT data, 2018.

The data show that although in 2016 the unemployment rate has dropped to 7.8 % in comparison with the post-crisis period, but compared to 2007, when the unemployment rate was 4.2 %, it has increased by 85.7 %. Long-term unemployment in 2016 accounted for 3 %. In general unemployment level, the comparative weight of long-term unemployment is extremely high in 2016 and accounted for 38.3 %. Youth unemployment in the Lithuanian labor market is also significant in 2016 and amounted to 14.5 %.

Low minimum monthly salary, significant level of unemployment, including both long-term and youth, determine a significant emigration. In the period of 2004-2016 more than 571 thousand emigrated from Lithuania, which accounts for about 15 % of the population. This change in emigration is shown in Figure 3. Some scientific studies (Kohler, 2014, 27) raise another question: is the international migration gains or pains, how it affects the distribution of incomes between income accumulation in the hands of native factor owners and immigrants' incomes.

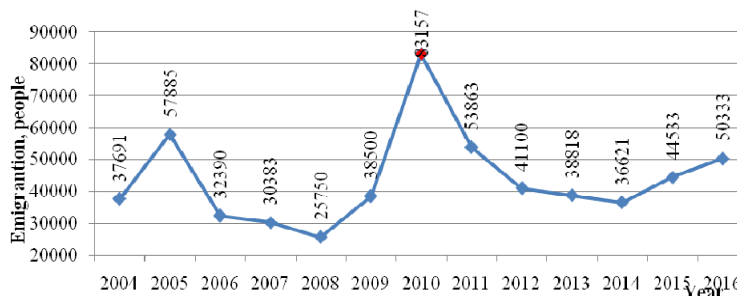


Figure 3. Emigration from Lithuania in year 2004-2016, people

Source: EUROSTAT data, 2018.

GDP varies considerably in Lithuanian counties. Data from Table 3 show that out of ten Lithuanian Counties in the period of 2007-2016, the comparative weight of GDP increased only in three: Vilnius, Kaunas and Taurage.

Table 2

The changes of unemployment rate in Lithuania in year 2007-2016, %

Year	Regions of Lithuania										Total:
	Alytus	Kaunas	Klaipėda	Marijampolė	Panevėžys	Šiauliai	Taurage	Telsiai	Utena	Vilnius	
2007	3,4	19,3	11,5	3,2	5,9	7,4	1,7	4,3	4,0	39,3	100,0
2008	3,5	19,3	11,5	3,3	6,2	7,4	1,9	4,3	4,1	38,5	100,0
2009	3,5	19,1	12,4	3,2	6,0	7,2	1,9	4,0	4,2	38,5	100,0
2010	3,5	19,2	12,3	3,4	6,0	7,4	2,1	4,2	3,5	38,4	100,0
2011	3,4	19,6	12,2	3,4	6,1	7,6	2,1	4,2	3,5	37,9	100,0
2012	3,3	19,6	12,0	3,4	6,4	7,5	2,0	4,0	3,3	38,5	100,0
2013	3,3	19,6	11,9	3,4	6,0	7,3	2,0	3,9	3,2	39,4	100,0
2014	3,3	19,7	11,8	3,3	6,0	7,2	2,0	3,6	3,2	39,9	100,0
2015	3,3	19,9	11,6	3,2	6,1	7,1	2,0	3,5	3,1	40,2	100,0
2016	3,1	20,0	11,1	3,0	5,8	7,1	1,9	3,4	3,0	41,6	100,0
Increase in rate,%	-0,3	0,7	-0,4	-0,2	-0,1	-0,3	0,2	-0,9	-1,0	2,3	

Source: Lithuanian Department of Statistics data, 2018.

More than one third of Lithuania's GDP is created in Vilnius County. This share increased by 2.3 % during the analyzed period, i.e. from 39.3 % to 41.6 %. The analysis shows that Lithuania's economic development faces a variety of problems. Economic integration with the EU-27 Member States as a perspective direction in the field of economic development is still a problem area.

Summarizing the Eurobarometer (Special Eurobarometer, 2016, 18) surveys conducted in 2016 in November, 50 % of the respondents were optimistic about the EU's development potential (44 % pessimists), although confidence in the Community remains low (36 % of Europeans are confident in the EU's economic development perspective). Some of the major optimists (89 %) are Lithuanians and only a small part of the EU's development potential is pessimistic. Lithuanians value that future projects and strategies for the EU development are a good prospect for the European youth. In Lithuania, 87 % of respondents share this point of view. The research of the Eurobarometer shows that the main challenges for the EU-28 development were unemployment (45 % of respondents), social disparity (36 % of respondents) and migration (36 % of respondents).

Conclusions

The analysis of economic integration shows the need of small European countries to enlarge productivity of physical and human capital, the role of regional and national competitiveness and to expand the market size, seeking the effect of scale.

Lithuania economic integration although is facing with many problems, such as high unemployment, big migration, small minimum monthly salary, the Eurobarometer shows optimistic expectations about the future economic development of the European Union Member States.

References

- Baldwin, R., Wyplosz, Ch. (2012). *The economics of European integration*. 4th ed. London, McGraw-Hill.
- Daugeliene, R. (2011). *EU economic integration: reasons, development, perspectives*. Kaunas: Technologija.
- Dumciuviene, D. (2011). *European economic integration*. Kaunas: Technology.
- EUROSTAT data (2018). <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Freeman C., Soete L. (1997). *The economics of industrial innovation*, 3rd ed. UK, London: Routledge.
- Kohler, W. (2014). *European Economic Integration, WTO membership, immigration and offshoring*. Germany: World scientific publishing Co.
- Kokkinou, A., Korres, G.M., Papanis, E., Giavrimis, P. (2013). Social policy and Socio-economic integration in Europe. Edited by Elias G.Carayannis, George M. Korres. *European Socio-Economic Integration: Challenges, Opportunities and Lessons Learned*. USA, Washington: George Washington University, p.163-172.
- Kumpikaite, V., Zickute, I. (2012). Sustainable development in the context of emigration: the case of Lithuania. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Research papers. No.3 (32), 89-97.
- Lithuanian Department of Statistics data. (2018). <https://www.stat.gov.lt>
- Melnikas, B. (2008). Integration process in the Baltic Region: the New Form of Regional Transformations in the European Union. *Engineering Economics*, No 5(60), 54-64.
- Special Eurobarometer 451. (2016). *Summary. Future of Europe*. Fieldwork October, 2016. Publication December, 2016. European Commission, EU.

ЕВОЛЮЦИЯ НА ИПОТЕЧНИЯ ПАЗАР И ПАЗАРА НА ЖИЛИЩА¹

Доц. д-р Валентин Милинов, v.milinov@uni-svishtov.bg
Докторант Борислав Киров, b_kbg@yahoo.co.uk
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Ипотечното кредитиране влияе все по-силно върху динамичните промени на цените на недвижимите имоти. Стабилния икономически растеж, нарастващите доходи, ниската безработица и ниските лихвени равнища по ипотечните кредити в световен мащаб водят до нарастване на дела на закупените с ипотечен кредит имоти. Промяната в лихвените равнища определя търсенето на ипотечни кредити и нараства делът на жилища за закупуване с кредит, което прави промените в цените на недвижимите имоти да са по-динамични.

Ключови думи: ипотечното кредитиране, лихвените равнища, ценови промени.

JEL: E5, E58, E43, G21, O16.

EVOLUTION OF THE MORTGAGE MARKET AND THE MARKET OF HOLIDAYS²

Assoc. Prof. Valentin Milinov, PhD, v.milinov@uni-svishtov.bg
Ph.D. student Borislav Kirov, b_kbg@yahoo.co.uk
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov,
Department of Finance and Credit

Abstract: Mortgage lending is increasingly affecting the dynamic changes in real estate prices. Stable economic growth, rising incomes, low unemployment, and low interest rates on mortgage loans worldwide lead to an increase in the proportion of mortgage-backed property. The change in interest rates determines the demand for mortgage loans and the share of housing to buy with credit, which makes real estate price changes more dynamic.

Keywords: mortgage lending, interest rates, price changes.

JEL: E5, E58, E43, G21, O16.

¹ Доц. д-р В. Милинов е автор на увода и заключението, а докторант Борислав Киров на останалата част от доклада.

² Assoc. Prof. V. Milinov, Ph.D. is the author of the introduction and the conclusion, and Ph.D. student Borislav Kirov on the rest of the report.

Въведение

Ипотечното кредитиране датира още в началото на VI в. пр. н.е. в Древна Гърция, където обезпечаването на задължението на длъжника към кредитора става с „ипотека” на земя. Самата идея за ипотечни ценни книжа възниква в Дания, а най-бързото развитие на пазара на ценни книжа, гарантирани с ипотека се наблюдава в САЩ. Създаването на ипотечарни банки води началото си от Германия през 18в. като ипотечните кредити се предоставят предимно в парична форма и под формата на облигации. В нашето съвремие те претърпяха значително развитие. Ипотечните кредити се отпускат от търговските банки и други институции на физически лица и на фирми за закупуване на недвижима собственост, която се използва за обезпечение на заема.

В световната практика могат да се посочат няколко вида институции, които отпускат кредити за закупуване на имоти (Илиев & колектив, 2007, с. 134):

- търговските банки;
- застрахователните дружества – отпускат единични кредити за покупка на жилища, като рядко отпускат ипотечни кредити;
- спестовните и кредитните каси – учредяват т.нар. първи ипотеки върху имущество за жилищни нужди. Този вид институции отпускат кредити на строителни фирми срещу определена гаранционна такса или осигуряват дългосрочно финансиране срещу фиксиран лихвен процент;
- ипотечарните банки – фирми, осигуряващи кредити за строеж от името на други инвеститори, които те след това обслужват срещу получаването на определена такса;
- инвестиционните тръстове в недвижимо имущество – инвестират в кредити за строежи, в дългосрочни ипотечни кредити, в дялове и др.
- пенсионните фондове – учредяват дългосрочни ипотеки, върху имоти, които са източници на доходи.

В страните с развита пазарна икономика, започват да функционират жилищно-спестовните каси, където купувачът на жилище внася в касата определена сума и получава парите, които не му достигат за да си закупи жилището. Изплащането става за период от 15-20 години като жилището е собственост на строителната взаимно-спомогателна каса до изплащането на кредита. Тези институции има затворен тип на действие и чрез жилищно-спестовни влогове набират ресурс, който се използва изключително само за отпускане на кредити за строеж на собствени жилища. Предимството са ниските лихвени проценти – около 2% за влоговете и 6,5% при кредитите (лихвата при ипотечните кредити е фиксирана за срок от 21 години) (Илиев & колектив, 2007, с. 168).

Развитието на ипотечния пазар и пазара на жилища у нас може да се раздели на няколко етапа, свързани с режима на управление на страната преди 10.11.1989г., след това - преходния период към пазарна икономика и развитието на съвременния пазар на жилища в края на 20в. и началото на 21в. Покупката на жилище в Р.България преди прехода към пазарна икономика се осъществяваше посредством т.нар. жилищно-спестовни влогове, с използването на „лихвоточки”.

Тези влогове се откриват в Държавна спестовна каса (ДСК) за периода преди 1989г. и българските граждани са закупували жилища от държавния или общински фонд с ползването на кредит от ДСК. След 1989 година ипотечния кредит се регламентира чрез Закона за ипотечния кредит, като "отпускане на кредити срещу регистрирана ипотека върху недвижима собственост, на основата на издаване на облигации", т. е. банката задължително финансира отпускането на ипотечен кредит с емисия на ипотечни облигации.³

Законодателят определя ипотека като ограничено вещно право върху определен недвижим имот, което се учредява с цел обезпечаване на определено вземане и придобиване на право от кредитора на удовлетворение от цената на ипотекирания имот. Ипотеката следва имота, като при прехвърлянето му не се погасява. Ипотечното право е неделимо – учредява се за целия имот или за част от имот, която отговаря на изискванията за самостоятелен имот и се вдига след като е погасен целия дълг. При частично погасяване, ипотека продължава да тежи върху целия имот.

1. Лихвени проценти при жилищните ипотечни кредити

Развитието на ипотечното кредитиране става възможно и с активната парична политика на централните банки. Примерът с провежданата парична политика от Федералния резерв на САЩ преди финансовата криза е много показателен. Няколко години преди световната финансова криза Федералният резерв намалява федералния лихвен процент (federal funds rate) от 6,5% до 1%.⁴ По този начин институционалните инвеститори губят интерес към инвестирането в държавни ценни книжа, които носят по ниска доходност и се насочват към ипотечните облигации с по добра доходност, а банките намалят чувствително лихвите по ипотечните кредити и критериите при отпускането им. В периода 1929-1933 в САЩ се създава Банка за предоставяне на ипотечни кредити и Федерален закон за предоставяне на банкови заеми за закупуване на жилища. Три държавни агенции – „Фани Мей“ (Федерална национална ипотечна асоциация – FNMA), „Фреди Мак“ (Федерална корпорация за жилищни ипотеки – FHLMC) и „Джини мей“ (Държавна национална ипотечна асоциация - GNMA), ще стимулират кредитирането на жилища като стават гаранتي при изкупуването на ипотечните облигации и по този начин осигуряват на банките нов финансов ресурс и бързо развитие на пазара при ипотечните кредити. С такава държавна гаранция - инвестициите в ипотечни облигации са с нисък риск и добра доходност. Бързото развитие на ипотечния пазар налага създаването на системата FICO, която да определя кредитния рейтинг на потребителите като основните критерии са : кредитната история, типове заеми, доходи, цялостната тежест на дълга и др,

Въвеждането на базисните (реферативни) лихвени проценти служи за инди-

³ Преглед на стопанската политика. И.П.И., том I №12/март 2001г., с. 4

⁴ Federal Funds Rate – лихвен процент, който се използва при овърнайт депозити и се прилага между американските банки за регулиране на резервите им при централната банка на САЩ.

катор за лихвеното равнище при ипотечните кредити. Това са лихвените проценти на централната банка, на междубанковия пазар, на първокласни банки, лихвените проценти (доходността) по държавните ценни книжа. Лихвеният процент влияе на спестяванията, инвестициите, потреблението и нетния износ. Високите лихвени проценти задържат по принцип инвестициите (разходите за покупка на нов физически капитал), а ниските лихвени проценти ги стимулират (Младенов, М. 1998, с. 64-65).

Динамичното развитие на ипотечния пазар и отминалата световна финансова криза кара кредитните институции постоянно да анализират пазара и да се стремят да понижават лихвения риск. Появяват се ипотечни кредити с променлив лихвен процент, който се влияе от промяната на някой базисен лихвен процент. Банките следят важни фактори, които определят развитието на ипотечното кредитиране.

Това са (Радков & колектив, 1998, с. 585):

- на инвестиране в недвижим имот;
- състояние на доходи и спестявания на физическите лица и фирмите;
- срок и цена на ипотечния кредит;
- състоянието на пазара;

След 10 ноември 1989г. с развитието на банковото дело, кредитните институции у нас съобразяват лихвите по ипотечните кредити с „основния лихвен процент“ (ОЛП) определен от БНБ, а по-късно се използват различни иновации в начина на формиране на лихвите по жилищните ипотечни кредити - чрез използване на базов лихвен процент плюс надбавки, които са съставен елемент на лихвата. Базовият лихвен процент се определя от пазарните условия и няколко индекса – цената на привлечения ресурс, рисковата премия и др.

Според лихвеният процент могат да се обособят следните ипотечните кредити (Йотов, 2008):

- **Заем с фиксирана лихва** – лихвата не се променя през целият период на изплащане;
- **Заем с променлива лихва** – стойността на лихвата се променя, което означава че вноските намаляват или нарастват. Тези кредити са обвързани с индекси като COFI (11th District Cost of Funds Index), LIBOR (London Interbank Offered Rate), MTA (12-month Treasury Average, also called MAT) и CMT (Constant Maturity Treasury), които са независима стойност и отразява промените в икономическото положение.
- **Хибридни заеми** - имат характеристики на „фиксираните“ и „плаващите“ заеми. В началото на периода те предлагат фиксирана лихва, а след това се превръщат в заеми с променлива лихва, която се променя всяка година.
- **Конвенционален (обикновен) заем** – ипотечен заем с равни погасителни вноски, които се извършват на един месец. Тези вноски включват част от главницата и част от лихвата в променящо се до падежа съотношение между тях.
- **Заем с промоционална лихва** – отпуска се с ниска или нулева лихва за определен начален период, а след това преминава в заем с фиксирана или плаваща лихва.

- **Заем тип балон или чисто лихвен заем** - той предлага ниски редовни вноски за първата част от погасителния план като погасителните вноски са само лихвите, а през втората част - до падежа се изплаща цялата главница по заема плюс последната дължима лихва.
- **Заем със стъпаловидно нарастващи погасителни вноски** –формира се на базата на частична капитализация на лихвата, като лихвеният процент е фиксиран и в началото се плащат по-малки вноски, които постепенно нарастват, като процента на нарастване е предварително уточнен в договора. Този заем има "отрицателна" амортизация, като остатъкът от неизплатената лихва се прибавя към главницата и се капитализира.
- **Заем с променлива лихва и постепенно нарастващи погасителни вноски** – в началото на периода е с по-ниски вноски, които постепенно се увеличават, като лихвеният процент по заема е променлив и рискът за банката е по-малък, тъй като длъжникът ще плаща вноските си, с актуализиран лихвен процент.
- **Заем с предоговарян лихвен процент** – в началото на периода лихвения процент е фиксиран и автоматично се подновява с предоговорена лихва, която се съобразява с промяна в пазарните условия.
- **Заем с ценово индексирание** – след всяка година неизплатеният остатък от главницата по заема се индексира с процента на инфлацията от изминалата година като лихвеният процент и срока за погасяване остават едни и същи през целия период.
- **Заем срещу участие** – използва се при кредитиране на покупката на доходно недвижими имоти, където погасяването включва годишни вноски за обслужване на заема плюс уговорен процент от brutния или нетния приход от имота, който превишава някаква граница.

Можем да обобщим, че при ипотечното кредитиране има няколко основни фактора, от които зависят лихвените проценти. Те са (Йотов, 2008):

- размера на кредита;
- вида на ипотечния заем;
- ниската ликвидност на жилищата, които служат за обезпечение по кредита;
- ниската ефективност на пазара за недвижими имоти;
- ликвидния риск за банката в периоди на икономическа и финансова нестабилност.

2. Динамика на цените на жилищните имоти

Бързото възстановяване на ипотечния пазар, след кризата се влияе от няколко основни фактора: стабилизирането на икономически растеж, нарастващите доходи, ниската безработица, почти нулеви лихви по депозитите и ниските лихвени равнища по ипотечните кредити у нас. Това води до нарастване на дела на закупените с ипотечен кредит жилищни имоти - дори и с инвестиционна цел. Съответно – очакваното нарастване на лихвите, ще намали търсенето на кредити и възможностите за закупуване на жилища. Повишаването на интереса към по-

купката на жилище се наблюдава в по големите градове, което е потенциал за ръст на пазара на жилищни ипотечни кредити.

Основните индикатори за състоянието на пазара на жилищните имоти съдържат два основни компонента - цената на жилищата и дълг, които показват възможностите за закупуване на имот и измерва задължениостта на едно семейство при самата покупка.

В икономическата теория тези индикатори ги класифицират в зависимост от:

- Съотношението цена на жилище / годишен семеен доход
- Съотношението начален депозит за жилище / доход
- Съотношението дълг / доход
- Съотношението дълг / цена на недвижимия имот
- Съотношението цена на жилището / печалба от него и др.

Ако проследим **промените в цените на недвижимите имоти** в САЩ от 1929г. до балонизирането на имотните пазари и създаването на най-големия в света финансов балон - ипотечния балон в САЩ, който стана повод за кризата от 2008 г. – могат да се обособят няколко етапа:

- по време на Голямата депресия в САЩ (1929 и 1933) , когато цените са се понижали с 24%;
- по време на бума на петролния бизнес през 70-те години на XX век, когато се наблюдава рязко повишение в цените на недвижимите имоти и при последващ спад в цената на петрола - в началото на 80 - те години се наблюдава понижаване в цените на имотите;
- по време на рецесията в САЩ – в началото на 90-те години се наблюдават големи колебания в цените на жилищата;
- при последващия икономическия подем - цените започват да растат - до настъпването на кризата в ипотечния пазар през 2008 г.

Държавната политика в САЩ за стимулиране на ипотечния пазар и политика на Федералния Резерв за поддържане на ниски лихвени равнища до 2007 година са в основата на мащабната ипотечна кредитна експанзия на банките и балонизирането на имотните пазари. По данни на Федералния резерв - за периода 2003 г. и 2004 г., в САЩ са отпуснати заеми от кредитни институции срещу ипотека или рефинансиране на жилищата - в размер на 439 милиарда и 600 милиарда долара.

С преодоляването на икономическата криза от 1996 – 97 г. в България се наблюдава непрекъснато повишаване цените на недвижимите имоти поради нарасналия капацитет за обслужване на дълг и възможността за ползване на ипотечен кредит от населението.

Ръстът на цените за периода от 2001 до 2007 г. е средно 243%, а БВП и инфлацията са нарастнали за същия период съответно с 85% и с 52% (Йотов, 2008, с. 55).

Нарастване на цените на имотите в България, след кризата е свързано с по голямото търсене на жилища особено в областните градове и столицата, следствие на намалението на лихвените проценти по ипотечните кредити (лихви по жилищни кредити вече достигат под 3%), повишаване на доходите на населението и ниската инфлация. По данни на БНБ през последните години жилищното кредитиране бележи голям ръст като само за месец март 2018г. той е 9.1% спрямо март 2017г. Има опасност от „натрупване на кредитен риск” за тър-

говските банки, които стават все по агресивни при отпускането на ипотечни кредити. Инвестициите в недвижими имоти, в рамките на Европейския съюз също бележат ръст, тъй като инвеститорите се стремят да се възползват от бързото възстановяване на пазара на недвижими имоти, след кризата. Основен принос за това имат двата най-големи пазара в Европа – Великобритания и Германия, където този ръст е над 10% на годишна основа. Очакванията са през 2018 г. инвеститорите и кредиторите да са по предпазливи като се съсредоточат върху по-качествени активи в ЕС, където са големите и ликвидни пазари - Германия, Франция, Холандия, Испания, Дания, Швеция и Норвегия.

Заклучение

Развитието на европейския пазара на недвижими имоти, ще е силно повлияно от новите регулации и възможности за по-гъвкави условия при ипотечно кредитиране. Кредитните институции не трябва да забравят предходната рецесия и не бива да се увличат в жилищно кредитиране, тъй като не може да се очаква продължително поскъпване на пазара на жилища. Активното ползване на ипотечни кредити с „плаващ лихвен процент“ при закупуването на жилища в Европейския съюз и у нас означава, че при очаквана промяна на EURIBOR⁵ и ЛЕОНИА Плюс⁶ (LEv OverNight Index Average Plus), ще се увеличат лихвите по кредитите и месечните погасителни вноски. Икономическият подем след кризата в сектори като строителство, туризъм, търговия и различни производства влияят върху търсенето и ръста в цените на недвижимите имоти, но при следваща локална или глобална криза има опасност да се увеличи делът на несъбираемите жилищни ипотечни кредити.

Цитирана литература

- Йотов, Ст. (2008), *Фактори, формиращи цените на жилищата в България*. Икономическа мисъл, ИИ на БАН, бр. 2.
- Милинов, В. (2010), *Нерегулираното ипотечно кредитиране и кризата*. сп. Бизнес управление, кн.2, Свищов.
- Мишкин, Ф. (1995), *Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари*. Отворено общество, София.
- Радков, Р и колектив. (2004). *Въведение в банковото дело*. Абагар, В. Търново.
- Радков, Р. и колектив. (1998). *Пари и банки*. Абагар, В. Търново.

⁵ Обявява се ежедневно в 11.00 часа централноевропейско време и показва базовата лихва на междубанковия парищен пазар в Евроната за депозити в евро за 1, 3, 6 и 12 месеца.

⁶ Справочен индекс на сключените и изпълнените сделки с депозити овърнайт в български левове от всички банки, лицензирани от БНБ, и клоновете на чуждестранни банки в страната, който БНБ изчислява и публикува от 1 юли 2017 г.

ПРОБЛЕМИ ПРИ ТЕКУЩОТО И ПЕРИОДИЧНОТО СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ В БЮДЖЕТНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ

**Доц. д-р Венцислав Вечев, v.vechev@uni-svishtov.bg
Катедра „Счетоводна отчетност“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов**

Резюме: Членството на Република България в Европейският съюз наложи съществени реформи в различните икономически отрасли. Процесите на реформиране засегнаха и предприятията от публичния сектор, в т.ч. осигуряване на достъп до програмите за финансиране на определени дейности на бюджетните организации, промяна в механизмите за осъществяването на контрол при целевото разходване на средствата и др.

Целта на представения доклад е да се открият съществените изменения в счетоводно-отчетния процес на бюджетните организации от една страна и открояване на съществуващите по виждане на автора проблеми в организацията на счетоводно-отчетния процес от друга.

Ключови думи: счетоводство, бюджетни организации, балансово признати активи.

JEL: M41.

PROBLEMS IN THE CURRENT AND PERIODIC ACCOUNTING REPORTS IN BUDGET ORGANIZATIONS IN THE REPUBLIC OF BULGARIA IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

**Assoc. Prof. Ventsislav Vachev, PhD, v.vechev@uni-svishtov.bg
Department „Accounting“
D. A. Tsenov Academy of Economics**

Abstract: The aim of the report is to highlight the significant changes in the accounting process of the budget organizations on the one hand and to highlight the problems encountered by the author in the organization of the accounting and reporting process on the other.

Key words: accounting, budget, balance-sheet assets.

JEL: M41.

Въведение

Една от целите на предприетите изменения в системата на счетоводството на бюджетните организации е привеждането на националните постановки в съответствие с установените международни правила и стандарти.

Съсредоточаването на усилията на отделните институции по отношение на доближаването на националното и международното счетоводно законодателство ще има за резултат следните ползи:

- Повишаане на качеството и прозрачността на счетоводната информация;
- Предоставяне на изчерпателна информация за публичния сектор финансово управление и вземане на решения;
- Подпомагане на дейностите по приложение на международното счетоводно законодателство, съобразено с особеностите на националните законодателства. (Международна федерация на счетоводителите, 2017) .

* * *

Въпреки въвеждането на международните стандарти като ”общ счетоводен език”, организацията на счетоводно-отчетния процес в предприятията от публичния сектор в отделните страни се влияе от определени условия. В специализираната литература те се обособяват в следните насоки, Mueller, Gernon, Meek (1987):

- политическите и икономическите връзки с други страни;
- правната система;
- нивото на инфлация.

Някои от направените изменения в счетоводното отчитане на дейността на бюджетните организации промениха съществено прилагания модел за счетоводно отчитане, а именно:

1. Балансово признаване на някои видове активи, които преди това се отчитаха по задбалансов път. Пример в това отношение може да се даде с отчитането на някои активи на бюджетните предприятия – земи, активи с историческа и художествена стойност и др. В Сметкоплана на бюджетните организации е възприет модел за отчитането на този вид активи по балансови счетоводни сметки, вместо използвания преди това модел за отчитането им по задбалансов път.

Тези изменения са в съответствие с параграфи 2.28 – 2.37 на **Концептуалната рамка за изготвяне и представяне на финансови отчети в публичния сектор: признаване на елементите във финансовите отчети**, изискват актив да се признава в баланса, когато:

- е вероятно, че бъдещата стопанска изгода ще се получи от предприятието;
- че се споделят рисковете и изгодите;

- е възможно предприятието да контролира достъпа на други субекти при ползването на актива.” (Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting by Public Sector Entities: Elements and Recognition in Financial Statements, 2012).

2. Извърши се промяна в използваните групи (направления, стопански области) – използваната преди това група „Извънбюджетни сметки и фондове“ беше заменена от нововъведената „Сметки за средства от Европейския съюз“ – наложената промяна беше наложена от факта, че бюджетните организации са краен бенефициент или администратор на значителен финансов ресурс, предназначен за икономиката на страната ни по линията на европейското финансиране. Всичко това наложи и осъществяването на по-ефикасен контрол при разпределянето и разходването на тези средства, за което е необходима информация.

3. С продължилите промени в счетоводното законодателство, за бюджетните организации се регламентира начисляването на амортизации на някои нефинансови дълготрайни активи. Съгласно т. 23 от приетото за целта указание ДДС 05 / 30. 09. 2016 г. на Министерството на финансите амортизации се начисляват на всички нефинансови дълготрайни активи (Министерство на финансите, 2016), с изключение на: земи, гори и трайни насаждения, активи с историческа и художествена стойност (в т.ч. музейни експонати); книги в библиотеките; активи в процес на придобиване; придобити и съхранявани активи, които подлежат на разпределение/предоставяне между бюджетни организации; приети от държавен или общински орган за временно съхранение, управление и продажба на конфискувани, отнети или изоставени в полза на държавата или общината нефинансови дълготрайни активи; нефинансови дълготрайни активи в процес на реализация; неупотребявани от бюджетната организация нефинансови дълготрайни активи за срок над една година; амортизируеми нефинансови дълготрайни активи, които след преустройство са прекласифицирани, като активи с историческа и художествена стойност; активи, за които Министерството на финансите изрично е постановило да не се начисляват амортизации, а да се извършва само обезценка; напълно амортизираните (до остатъчната им стойност) активи и други активи, определени с указание или стандарт, съгласно Закона за публичните финанси.

Въпреки направените изменения, като цяло може да се направи извода, че бюджетните предприятия у нас използват като основна счетоводна база приетото указание от Министерството на финансите – ДДС 20/ 14. 12. 2004 г.: **Прилагане на националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия** (Министерство на финансите, 2004). В основният си замисъл посочените стандарти не са предвидени за дейността на предприятията от публичния сектор, а се прилагат конкретни постановки, с оглед тяхната дейност. Това неминуемо рефлектира върху качеството на счетоводната информация и може да се определи като една от проблемните области в организацията на счетоводството на този вид предприятия.

По мнение на автора би следвало усилията да се насочат към разработване на отделни Национални счетоводни стандарти за предприятията от публичния сектор, които в своето съдържание да са максимално доближени до международните счетоводни стандарти за предприятията от публичния сектор.

Въпреки високата степен на стандартизация, в Сметкоплана на бюджетните организации се забелязват конкретни постановки, които биха могли да се усъвършенстват както в съдържателно, така и в структурно отношение.

Без да се претендира за пълнота и изчерпателност, може да се отбележи, че

структурата на действащия понастоящем Сметкоплан на бюджетните организации поражда дискуссионни моменти в две основни насоки:

Първо. Разминаване между наименованието на отделните синтетични счетоводни сметки за отчитането на конкретни отчетни обекти и съдържанието, което се влага в съответния обект. Като пример в това отношение може да се посочи наименованието на подгрупа **792 Приходи от конфискувани активи** (Министерство на финансите, 2013) и сметките включени в нея. В наименованието на посочените сметки отсъства понятието „приход“. Нещо повече, в този вид тези сметки се доближават като наименование до сметките от група **33 Конфискувани активи и придобито имущество от обезпечения** (Министерство на финансите, 2013). Така например за счетоводното отчитане на придобитите в резултат на конфискация материални запаси ще се дебитира сметка **3320 Конфискувани и придобити от обезпечения нематериални дълготрайни активи**, а ще се кредитира съответно сметка **7923 Конфискувани материални запаси** (Министерство на финансите, 2013). Формулирани по този начин сметките не изразяват ясно връзката между формата и съдържанието на конкретните отчетни обекти, които възникват в резултат на извършените стопански операции. Следователно е необходимо постигането на по-голямо съответствие между наименования на подгрупите и отделните счетоводни сметки.

Аналогични разсъждения може да се направят и по отношение на отчитането на лихвите, свързани с емитирането на дългови ценни книжа от бюджетните организации и придобиването на ценни книжа. Сметките за отчитането на задълженията, респ. вземанията, свързани с лихви по емитираните, респ. придобитите от бюджетните организации ценни книжа фигурират в съответните групи за заеми и за финансови активи. Поради това че вземанията и задълженията са разчети, които възникват в резултат на принципа на начисляването, би следвало същите да намерят отражение в раздел **4 Сметки за разчети – вземания и задължения** от Сметкоплана на бюджетните организации (Министерство на финансите, 2013).

Тъй като балансовите счетоводни сметки са в пряка връзка с отделните пера по баланса на бюджетната организация, би следвало да се осигури по-тясна връзка между наименования на счетоводните сметки и наименованията на позициите по баланса.

Второ. Липсата на последователност по отношение на диференцирането на синтетичните счетоводни сметки в отделните подгрупи.

Показателно в това отношение е структурирането на сметките за отчитане на приходите въз основа на класификационния признак „вид валута“. Информацията от подразделянето въз основа на този класификационен признак, ще позволи на конкретната бюджетна организация от информацията от текущия счетоводно-отчетен процес да анализира структурата на приходите на база признака вид валута и на тази основа да отчете влиянието на изменението на валутния курс върху очакваните парични потоци, което в крайна сметка ще повиши ефективността на счетоводната система и полезността на получавания от нея информационен продукт.

Подобни съждения биха могли да се изразят и по отношение на някои сметки за отчитане на разходите, както и за отчитането на конкретни активи и пасиви. В

някои подгрупи е възприето диференцирането на счетоводните сметки да се извършва само в зависимост от това, дали страната по съответната сделка е местно или чуждестранно лице. Въпреки това не може да се постави знак за равенство между двата класификационни признака, тъй като е възможно възникналите разчетни взаимоотношения с чуждестранни контрагенти да бъдат уредени в левове, а не в чуждестранна валута.

* * *

Проявяването на по-голяма последователност и задълбоченост при цялостната организация на счетоводно-отчетния процес в бюджетните организации е предпоставка за по-добра организация както на текущото, така и на периодичното счетоводно отчитане и на тази основа, повишаване качеството на получаваната счетоводна информация.

Библиография

- Международна федерация на счетоводителите. (2017). Посетено: Септември 30, 2017 г. от <http://www.ipsasb.org/about-ipsasb>
- Министерство на финансите. (2004). ДДС 20/14.12.2004 г. – Прилагането на националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия. МФ. Посетено: Септември 30, 2017 г. от <https://www.minfin.bg/bg/page/1039>
- Министерство на финансите. (2003). Методологическо ръководство по прилагане на Сметкоплана на бюджетните предприятия. МФ. Посетено: Септември 30, 2017 г. от <https://www.minfin.bg/bg/page/1038>
- Министерство на финансите. (2013). ДДС 14/30.12.2013 г. – Сметкоплан на бюджетните организации. МФ. Посетено: Септември 30, 2017 г. от <https://www.minfin.bg/bg/page/1034>
- Министерство на финансите. (2016). ДДС 14/30.12.2013 г. – Начисляване на амортизации на нефинансови дълготрайни активи от бюджетните организации. МФ. Посетено: Септември 30, 2017 г. от <https://www.minfin.bg/bg/page/1039>
- Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting by Public Sector Entities: Elements and Recognition in Financial Statements. Посетено: Септември 30, 2017 г. от <http://www.imf.org>
- Mueller, G., Gernon, H., Meek, G.(1987). Accounting – an international perspective. Illinois: Homewood.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Лизун М. В., Лищинский И. О.

Тернопольский национальный экономический университет (Украина)

Интернационализация и фрагментация мировых процессов производства, распределения, обмена и потребления не могли не отразиться и на валютной системе, которая уже давно не обуславливается исключительно политическими рубежами. Концепция «Одно государство – одна валюта» перестала быть (и, по большому счету, так никогда и не была) аксиомой глобального финансового мироустройства. Конечно же, учитывая глобальную дивергенцию цен, доходов и производительности труда (а также значительное политическое сопротивление), моновалютный мир сейчас кажется утопией. Скорее можно говорить об явлении, которое Б. Коэн неформально называет «монетарной географией» [1], подразумевающая при этом пространственную организацию валютных отношений. Процессы валютной интеграции, в свою очередь, являются среди важнейших детерминант границ на монетарной карте мира (совместно с интернационализацией валют, валютными противостояниями и войнами).

Невзирая на значительную популярность среди отечественных и западных экономистов, область валютной интеграции остается очень слабо определена в категориально-методологическом плане. В настоящее время среди исследователей не существует единого толкования того, какие процессы, явления и валютные режимы следует отнести к валютной интеграции и, соответственно, спорным есть само определение термина. В традиционной постсоветской литературе используют два подхода к дефиниции валютной интеграции:

- в узком смысле – как «... процесс создания ... региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, совместно регулируются валютные взаимоотношения стран-участниц и проводится единая валютная политика в отношении третьих стран»;
- в широком – как «процесс координации валютной политики, формирования наднационального механизма валютного регулирования, создания межгосударственных валютно-кредитных и финансовых организаций» [2].

Как видим, в первой трактовке (которая превалирует в литературе) происходит фактически унификация терминов «валютная интеграция» и «региональная валютная интеграция», а сам процесс валютной интеграции по большому счету сводится к созданию валютных союзов, что, по нашему мнению, не отражает всего многообразия процессов глобального монетарного устройства. Учитывая вышесказанное, в данной статье мы будем придерживаться второго более широкого толкования.

Аналогично национальной практике, западные исследователи при рассмотрении валютной интеграции придерживаются узкого подхода и исследуют специфику, последствия и перспективы совместных валютных зон и их «оптималь-

ность» *a la* Р. Манделл [3].

Среди более комплексных теоретических обоснований можно выделить исследование В. Кордена, который рассматривал валютную интеграцию¹ как сочетание двух компонентов: (1) валютно-курсового союза (англ. *exchange-rate union*), то есть объединение государств с перманентно-фиксированным курсом валют между собой; и (2) конвертируемости (англ. *convertibility*) – отсутствие каких-либо ограничений на осуществление трансакций по текущему или капитальному счетам платежного баланса [4].

В эмпирических же исследованиях валютную интеграцию зачастую отождествляют с определенными режимами валютного курса, причем взгляды экономистов разделяются касательно того, какие именно режимы рассматривать в качестве интеграции: только валютные союзы, их же и долларизацию, оба предыдущих плюс валютный совет.

Довольно удачными, на наш взгляд, кажутся лаконичные определения немецкой исследовательницы В. Шелькле, которая различает монетарную и валютную интеграции. Под монетарной интеграцией (нем. *Monetäre Integration*) она понимает «... совокупность всех форм скоординированной валютной стабилизации» [5], или «... способ распределения [валютного] риска между геополитическими субъектами» [6]. Тогда как валютная интеграция (нем. *Währungsintegration*) рассматривается как «унификация денежно-кредитной политики на основании единой валюты». То есть В. Шелькле фактически сводит валютную интеграцию к валютной унификации или консолидации, под которыми понимают сокращение количества валют в обращении.

Иногда в подобных к валютной интеграции значениях используются термины «гармонизация валютной (монетарной) политики» или «валютная (монетарная) солидарность», хотя мы склонны их считать скорее признаками валютной интеграции, а не полноценными аналогами.

Чтобы частично компенсировать дефицит комплексных систематизаций процессов валютной интеграции, нами была предложена градация уровней валютных отношений, согласно которой валютная интеграция является высшей формой развития валютного сотрудничества [7]. Идейным вдохновением для данного ранжирования стало переосмысление постулатов работ Б. Фриц и Л. Мюлих о монетарном сотрудничестве между странами Севера и Юга [8; 9]. Поскольку в статье мы акцентируем внимание на межгосударственных отношениях, то микроуровень валютных отношений будет упоминаться вскользь.

Считаем целесообразным выделить следующие уровни развития валютного сотрудничества: типичный

1. Отсутствие валютного взаимодействия. Как правило, является результатом правительственного запрета на осуществление операций на международном валютном рынке и включает ретроградные формы валютной автаркии: использование абсолютно неконвертируемых валют, внешне или внутренне неконвертируемых валют.

2. Валютные контакты – спорадическое вовлечение в процесс валютной ин-

¹ а точнее «монетарную интеграцию» - англ. *Monetary integration*.

тернационализации в качестве донора или реципиента валюты для другого государства без особых долгосрочных обязательств и договоренностей. На данном этапе еще рано говорить о валютном сотрудничестве как таковом, а в случае шоковых состояний, государства придерживаются политики «разори соседа» (англ. *beggar-thy-neighbor policy*), что эффектом домино может деструктивно повлиять на всю валютно-финансовую систему региона (повальная девальвация национальных валют с целью стимуляции экспорта и т. п.). Уровень валютных контактов проявляется в виде односторонних (внедоговорных) и несистематических решений центральных банков или их аналогов по использованию иностранной валюты для осуществления валютных интервенций, формирования резервов, получения или предоставления займов.

3. Валютная взаимодействие-кооперация – широкий уровень монетарного сотрудничества. На низшем подэтапе (уровень взаимодействия) предусматривает регулярное совместное привлечение к процессам интернационализации валюты, а на высшем – первые попытки монетарной кооперации, которые, однако, еще не достигли уровня координации. В макроизмерении к данному уровню включаем регулярную практику (которая, однако, строго не регламентирована законодательно) использования валюты страны-контрагента для выполнения функций средства обращения (интервенции, кредитование) и накопления (формирование резервов). Достигая подэтапа кооперации, государства начинают вести двух- или многосторонний политический диалог (обмен информацией о монетарных целях, стратегии, инструментах ее реализации и т.п.), разрабатывать совместные инициативы содействия развитию межгосударственного рынка. Также, начиная с данной стадии, валютная сотрудничество начинает принимать форму мягкой курсовой привязки (т.е. добавляется выполнения функции меры стоимости для интернационализированной валюты), что проявляется через имплементацию различных переходных курсовых режимов.

4. Валютная координация (или валютная протоинтеграция) – в отличие от валютной кооперации, предполагает не просто регулярную практику осуществления транзакций с иностранной валютой и обмен информацией о монетарных инициативах, но и учета интересов контрагентов ради минимизации рисков или максимизации общих выгод в сфере валютных отношений. Проявлениями валютной координации на макроуровне могут быть создание межгосударственных клиринговых союзов для противодействия проблемам с платежными балансами государств, своп-соглашения с объединением резервов, создания фондов ликвидности и т. д.

5. Валютная интеграция – включает процессы официальной валютной унификации (полная или параллельная долларизация, формирование валютных союзов) и безусловной нормативной регламентации фиксирования курса национальной валюты к якорю (валютный совет). Причем процессы официальной долларизации и формирования валютных советов можно рассматривать также на стыке протоинтеграции и интеграции, учитывая частую практику их одностороннего применения. В общем, валютная интеграция соответствует режиму жесткой привязки курса валют (англ. *'hard peg'*) по методологии МВФ.

6. Глобальная валютная унификация или геомонетарный порядок (устройство) – высший уровень монетарного сотрудничества, что предполагает не столько введение

единой мировой валюты, сколько глобальную регламентацию всей совокупности валютных отношений. То есть речь идет о функционировании международных валютных систем, таких как Парижская, Генуэзская, Бреттон-Вудская. Основным институциональным элементом современной Ямайской валютной системы, которую скептики иногда называют "не-система" (англ. *Non-system*), остается МВФ с неявно выраженной поддержкой плавающих режимов валютного курса.

Рассмотренный аспект валютной интеграции является примером функционального подхода к интеграционному процессу. Объектом нашего исследования является также более узкий процесс региональной валютной интеграции, который отражает территориальную плоскость интеграции. Отличие между функциональными и территориальными подходами может быть довольно существенной на практике. Как отмечал еще в 1940-х гг. большой скептик континентальных союзов Д. Митрани: территориальный союз порождает проблему несовместимости, а именно «... достижение целей, которые могут быть актуальными не для всех членов группы, но при этом отвергая заинтересованные стороны, которые не входят в данную группу». Длительный исторический опыт подтвердил также его прогноз о том, что высокий уровень территориальной интеграции неизбежно приводит к доминированию в союзе наиболее мощного участника, что мы видим сегодня на примере Германии как гегемона ЕС (хотя, возможно, и вынужденного).

Центральным моментом как функциональной, так и региональной валютной интеграции является выбор режима валютного курса. Дилемма выбора режима валютного курса приобрела особую актуальность для развивающихся стран, в условиях обострения финансового и денежно-кредитной волатильности. К середине 1980-х гг. в среде ведущих финансовых регуляторов и аналитиков сформировалась мысль о том, что «догоняющим» экономикам стоит придерживаться «промежуточных» режимов управляемых курсов валют (несколько позже этот принцип вошел в набор из 10 предписаний, известных под названием «Вашингтонский консенсус», и рекомендовался к применению, в том числе, и для постсоциалистических переходных экономик). Считалось, что данный тип режимов должен дисциплинировать центральные банки и не допускать превышения 10% - го уровня инфляции, однако очень быстро эта идеология была дискредитирована (прежде всего валютным кризисом в Мексике 1994).

Дебаты длительное время продолжали развиваться в плоскости т. н. биполярного подхода (англ. *bipolar view*), который, в конце концов, завершился «новым консенсусом» в конце 1990-х гг. и вылился в рекомендации МВФ выбирать между двумя крайностями: либо режимом свободного плавления, или жесткой фиксации валютного курса, но не ограничивая при этом операции по капитальному счету платежного баланса [10;11]. Указанный консенсус получил название (двух-)углового решения (англ. *two-corner solution*) и основывался на опыте, полученном в течение ряда финансовых кризисов второй половины 1990-х гг. (Азиатского кризиса 1997-98, Кризиса в России в 1998 и Бразилии 1998-99). Общей чертой обоих режимов является «автоматичность» приспособлений к рыночным условиям без особого вмешательства монетарного субъекта.

Подводя итоги, можно отметить, что в данной статье мы осуществили систематизацию категориально-методического аппарата исследований процессов

валютной интеграции. Валютная интеграция рассматривается нами с двух фокусов: как функциональная иерархия на основании интенсивности взаимодействий, и как процесс углубления монетарного сотрудничества в рамках региона. Рассматривая функциональный аспект валютной интеграции, мы предлагаем выделить отдельно категорию валютного сотрудничества, в которую мы включаем совокупность всех форм валютного взаимодействия, кооперации и координации (протоинтеграции). Валютная интеграция же, в отличие от сотрудничества, предусматривает создание валютно-курсового союза, то есть жесткой фиксации валютного курса в рамках объединения. Такой подход не является общепринятым, ведь некоторые исследователи минимальным критерием региональной валютной интеграции считают формирование именно валютного союза, то есть введение общей валюты. В нашем же исследовании мы рассматриваем валютный союз как высшую форму региональной валютной интеграции. Региональная валютная сотрудничество может базироваться на промежуточных типах взаимных режимов валютного курса (например, введения границ допустимых колебаний курсов валют, сигнальных курсов, двусторонних интервенций и т. п.), а может приобретать характер региональных пулов ликвидности, своп-договоренностей, формального или неформального монетарного диалога без взаимной поддержки валютно-курсового режима.

Литература

- Cohen, B.J. (2000) *The Geography of Money*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков А. Л. Валютная интеграция (2004). Экономика и право: словарь-справочник. Москва: Вуз и школа.
- Mundell R. A. (1961) A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*. 1961, vol. 51, no. 4, pp. 657–665.
- Corden W.M. (1972) Monetary integration. International Finance Section, Princeton University, 1972, p.2
- Schelkle W. (2013) *Monetäre Integration: Bestandsaufnahme und Weiterentwicklung der neueren Theorie*. Berlin: Springer-Verlag, 2013. 371 p.
- Schelkle W. (2017) *The Political Economy of Monetary Solidarity: Understanding the Euro Experiment*. Oxford University Press, 2017. 435 p.
- Ліщинський І., Лизун М. (2017) Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми. Економічний простір. No. 118. P. 47–60.
- Fritz B., Mühlich L. (2006) Regional Monetary Integration among Developing Countries: New Opportunities for Macroeconomic Stability beyond the Theory of Optimum Currency Areas? GIGA Working Paper. 2006. P.38.
- Mühlich L. (2014) *Advancing Regional Monetary Cooperation: The Case of Fragile Financial Markets*. Springer, 2014. 318 p.
- Berg A., Mauro P., Mussa M., Swoboda A.K., Jadresic E. and Masson P. (2000) Exchange Rate Regimes in an Increasingly Integrated World Economy. [IMF Occasional Paper] International Monetary Fund. 2000. Available at: <<https://econpapers.repec.org/paper/imfifmofp/193.htm>> [Accessed 11 Oct. 2017]
- Fischer S. (2001) Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct? *Journal of Economic Perspectives* 2001. Vol. 15(2), pp. 3–24.

ADAPTIVENESS OF RUSSIA TO THE EU THIRD ENERGY PACKAGE PROVISIONS

Bodiagin Oleg¹, Balanova Milena²

Abstract: The paper reveals the legislative framework of the European Union in the energy sector. It contains a detailed description of provisions introduced in the Third Energy Package. The article provides the analysis of challenges and benefits of the changes in natural gas transportation and trade to Europe for Russia and demonstrates how Gazprom responds to these legislative transformations.

Keywords: Energy market, natural gas transportation and trade, Third Energy Package, EU energy policy, Gazprom.

The distinctive feature of the European Union's policy is integration of its member states' markets. The gas market is not an exception.

A number of documents have been issued regulating and facilitating the EU energy market integration, namely:

- **The Treaty of Rome of 1957** with its objectives of free movement of goods, services, people and capitals reached the stage of the practical implementation with the signing of the **Single European Act (SEA)** in 1986, as part of the general trend of liberalization of infrastructure industries that took place in the US and Europe in the 1980s-1990s years;

- **The EU Treaty of Lisbon of 2007** which legally includes solidarity in matters of energy supply and changes to the energy policy within the EU;

- The possible principles of Energy Policy for Europe were elaborated at the Commission's green paper **A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy** on 8 March 2006. As a result of the decision to develop a common energy policy, the first proposals, **Energy for a changing world** was published by the European Commission, following a consultation process, on 10 January 2007;

- **The Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)**, came into force in late 2009 and continues the idea of the common energy policy "... aimed at achieving four main objectives: ensuring the functioning of the energy market, ensuring security of energy supplies, promoting energy efficiency and saving, new and renewable types of energy and facilitating the unification of energy networks" (Article 194) [4, p. 8];

- **The Europe 2020 Strategy for smart, sustainable and inclusive** "achieving an energy efficient Europe", one of its five priorities [2];

- **The Framework Strategy for Energy Union** launched in 2015 as one of the European Commission's 10 Priorities formulated as "energy security, solidarity and trust" [1].

¹ PhD, Associate Professor of the Department of World Economy, Rostov State University of Economics, Russia, oleg.bodiagin@gmail.com

² Master's student in International Business, Rostov State University of Economics, Russia, milena_27@list.ru

Beyond the bounds of the European Union, EU energy policy has included negotiating and developing

- wider international agreements, such as the Energy Charter Treaty, the Kyoto Protocol, the post-Kyoto regime and a framework agreement on energy efficiency;
- the EC energy regulatory framework or principles to neighbours (Energy Community, Baku Initiative, Euro-Med energy cooperation);
- a range of partnership and cooperation agreements (PCAs) with the third energy producer and transit countries.

But the utmost importance and primary role is given to energy packages of the EU which regulate the energy policy with directives and regulations.

In 1998, with the adoption of the First Gas Directive general rules for the EU domestic gas market were defined.

In 2003, the Second Energy Package of the EU, including the Second Gas Directive, was significant for the separation of the market of commodity gas from the market for gas transmission capacities, the division of vertically integrated companies and the provision of third-party access.

Regulation No. 17757 adopted in 2005 defined the principles of access to networks, power distribution mechanisms and balancing rules [4, p. 8].

The European Union's Third Energy Package (TEP) is a legislative package for an internal gas and electricity market in the European Union. The package was proposed by the European Commission in September 2007, and adopted by the European Parliament and the Council of the European Union in July 2009. It entered into force on 3 September 2009.

The aim of the package is to make the energy market fully effective and to create a single EU gas and electricity market. This will help to keep prices as low as possible and increase standards of service and security of supply [3].

The Third Energy Package consists of two Directives and three Regulations:

- Directive 2009/72/EC concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC;
- Directive 2009/73/EC concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 2003/55/EC;
- Regulation (EC) No 714/2009 on conditions for access to the network for cross-border exchanges in electricity and repealing Regulation (EC) No 1228/2003;
- Regulation (EC) No 715/2009 on conditions for access to the natural gas transmission networks and repealing Regulation (EC) No 1775/2005;
- Regulation (EC) No 713/2009 of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 establishing an Agency for the Cooperation of Energy Regulators [6].

Apart from directives and regulations, the Third Energy Package entails development of 12 legally binding network codes (herein after – NCs), 5 of which are aimed at harmonizing technical, operational and market rules and approaches in the EU gas market. These legislative rules define the range of network operators, as well as the regulatory conditions for the management of pan-European gas networks. These NCs indicated in the Regulation (EC) No 715/2009 are as follows:

1. Capacity Allocation Management (CAM NC),
2. Congestion Management Procedures (CMP NC),

3. Gas Balancing of Transmission Networks (BAL NC),
4. Interoperability (IO NC),
5. Tariff Network Code (TAR NC).

The TEP

1) was elaborated to facilitate effective unbundling of energy production and supply interests from the network.

Unbundling should eliminate any conflict of interests between these activities and prevent network operators from favouring their own energy production and supply companies.

According to the Package,

1. The option “Ownership unbundling (OU)” prohibits companies producing, generating or importing gas and electricity from controlling or owning a majority stake in distribution networks.

2. The option “Independent System Operator (ISO)” allows keeping networks in the ownership of vertically integrated companies, but orders to transfer assets to the management of an independent system operator, which in fact deprives the owner of control over the transportation system.

3. The option “Independent Transmission Operator (ITO)” allows large companies to maintain transport capacities both in property and management, but is subject to strict control. As of September 3, 2009, in case the system operator was part of the vertically integrated oil companies, the option of adopting the ITO + model is envisaged, as well as certain allowances for Cyprus, Luxembourg and Malta, as well as for Estonia, Lithuania and Finland [4, p. 15-16].

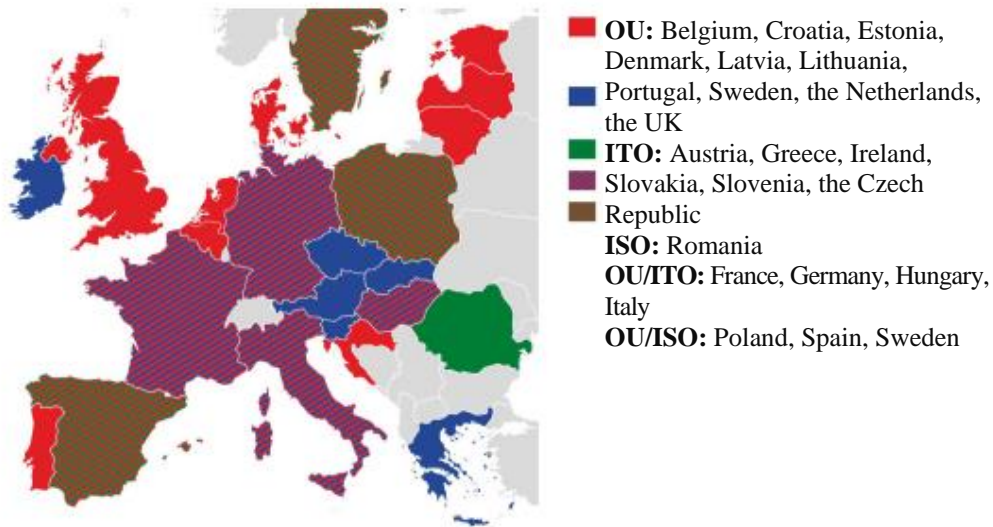
As of March 24, 2015 the majority, namely 26 companies from 11 countries, including 11 German ones, chose the option of an independent transmission operator (ITO) proposed by Germany and France during the discussion of the third gas directives. But in the end, it was transformed into a very cumbersome mechanism for ensuring control, which makes its practical implementation quite complex. 22 companies from 13 EU countries separated property (OU) completely, with the Baltic countries following this way, which were granted a delay due to the specifics of new and isolated gas markets; only 6 companies adopted the option of an independent system operator (ISO), three more companies chose the ITO model (Figure 1). The only EU country whose application for certification was withdrawn is Bulgaria; the certification of the operator in Croatia has been postponed.

2) envisages increased transparency of retail markets and strengthening of consumer protection rules, more effective regulatory oversight by independent market watchdogs, the national regulatory authorities,

3) entails establishment of the Agency for the cooperation of Energy Regulators (ACER) to ensure effective cooperation between national regulatory authorities and to take decisions on cross-border issues,

4) aims at better cross-border collaboration and investment: a new European Network for Transmission System Operators will bring together EU electricity and gasgrid operators to cooperate and develop common commercial and technical codes and security standards,

5) plans to increase transparency in retail markets in the consumers’ interests [3; 4, p. 11].



OU – Ownership unbundling

ISO – Independent System Operator

ITO – Independent Transmission Operator

Figure 1. Models of transmission operators' unbundling in the EU member states [4, p. 17]

There are long-standing discussions about the future of the major infrastructure projects on the delivery of Russian gas to European consumers with the massive and sweeping changes envisaged by the TEP. The main Russian natural gas actor in Russia and overseas is Gazprom. Thus, it is essential to analyze Russian measures towards the new EU policy by example of actions Gazprom is taking.

The key challenges Gazprom has faced in terms of the TEP are as follows:

1) The TEP requirement of free access of third parties to gas infrastructure facilities limited the use of the gas pipeline's capacity from the North Stream OPAL which in general had a very negative impact on the overall economy of the project. The German regulator Bundesnetzagentur granted an exemption to the OPAL gas pipeline in 2009, allowing the OPAL Gastransport operator to fully utilize the facilities for a period of 22 years. However, the European Commission blocked this decision and attempts to resolve the situation in accordance with European law have not yet brought the final result.

Currently, Germany and Russia are trying to withdraw the OPAL gas pipeline from the actions of the Third Energy Package of the EU, according to which 50% of the gas pipeline should belong to third parties, which Russia cannot in principle agree to because Gazprom is the only natural gas pipeline provider of "Nord Stream". Effective use of OPAL capacities would mean the decrease in the role of Ukraine as a transit country, and the launch of Nord Stream 2 and Turkish Stream would be the complete termination of transit through its territory.

On October 28, 2016, information on finding a solution to this issue in favor of the OPAL pipeline beyond the norms of the TEP until 2033. However, on December 23, 2016 the European Court suspended the decision of the European Commission on the

access of Russian Gazprom to the OPAL gas pipeline, as an interim measure for the period of the trial. The decision was made on the suit of the Polish company PGNiG and the government of Poland. In June 2017, the European Court refused to admit Gazprom as a third party and, in July 2017, withdrew an interim measure confirmed on December 23, 2016.

On August 3, 2017, it was reported that after the lifting of the ban on the use of 40% of the OPAL pipeline capacity, Gazprom increased transit through it, the pipeline loading increased by more than a quarter due to the reduction of the gas transit along the territory of Ukraine [5].

2) The implementation of another large-scale project the South Stream was originally based on intergovernmental agreements; however, all six agreements with the countries which were planned to be territories for laying pipelines were recognized by the EC as not in compliance with European law, subsequently it became one of the factors that affected the rejection of the project.

3) Uncertainty persists with respect to the Nord Stream-2 project. The situation around the project showed a deep disparity of interests between European companies and the EU leadership, between different European countries, as well as the limited role of the EC in making decisions on large infrastructure. The ban by the Polish regulator UOKiK on the creation of a joint venture on the project became a strong confirmation of this, which once again underscores the increased role of energy regulators in making key decisions. The lack of unity with regard to this project and its serious counteraction oblige the Russian side to secure its investments repeatedly taking into account all the experience of the last decade.

Thus, the practical implementation of the EU's Third Energy Package adopted in the development of liberalization processes in the European gas market has turned into several key challenges for Russia:

- a tendency to strengthen the short-term market, which significantly complicates the long-term planning of the entire gas business and changes the system of established relationships with consumers;
- the difficulty for the company to use the already existing infrastructure and big problems in the implementation of new large projects;
- high risks in the performance of their contractual obligations in connection with the contradictions in the integration of the system of Russian gas supplies into the new concept of the European gas market [4, p. 74-75].

Nevertheless, Gazprom has benefits of the TEP provisions.

The TEP's regulation on granting third parties free access to the existing gas infrastructure carries a certain positive signal, making it difficult to implement major projects with Russian participation. The Russian side now has the right to act according to the Third Energy Package, referring to the responsibility of the European operators of the NGTS (natural gas transmission system) to create new capacities to meet demand. According to Article 13.2 of Gas Directive 2009/73, "each operator of the NGTS is obliged to build sufficient transboundary capacities for the integration of the European gas transport infrastructure covering the entire economically feasible and technically feasible demand for capacity, taking into account the reliability of gas supply". In other words, European network operators are required to finance and build new

transportation capacities in accordance with current and prospective market demand.

Since September 2015, PJSC Gazprom has introduced the practice of holding gas auctions in St. Petersburg for EU consumers, and in September 2016 the third round of such auctions was held. Natural gas having changed the owner from the Russian NGTS to another one, then can be pumped on the terms of access of third parties according to the European system (including OPAL). The further development of trade mechanisms for the sale of Russian gas on a short and medium-term basis cannot be excluded. Such approaches can form the basis for ensuring the working capacity of such projects as the Nord Stream 2.

The basic requirement of the TEP for the separation of the network component in the structure of the VIOC forced PJSC Gazprom to abandon many of its network assets: shares in the Baltic companies Lietuvos Dujos, Amber Grid, Eesti Gaas, Interconnector (Great Britain), Gasum (Finland). Gascade Gastransport (Germany, 49.98%), EuroPolGaz (Poland, 48%) are the most significant among the remaining ones, where the Russian side owns less than 50% of the shares. Gazprom Group together with its European partners is also constructing, operating and leasing gas storage facilities in Germany, Serbia, the Netherlands and the Czech Republic [4, p. 74].

Thus, concluding the review of how the provisions of the TEP are being met by Gazprom as one of the leading natural gas companies in the world energy market, it should be noted that despite a number of challenges (i.e. the need to intensify a short-term market position and reorient forces to it instead of large-scale and long-term projects as in the case of Nord Stream, Nord Stream 2, South Stream, the use of already existing infrastructure developed before the implementation of the TEP) Russia can consider them as benefits. For instance, to meet the requirement of granting 50 % of ownership of pipelines to third parties, Russia can propose potential third parties from Russia, either the one splitting Gazprom into two companies or choosing a reliable private partner company. To follow the regulation on granting third parties free access to the existing gas infrastructure, Gazprom can benefit from the related requirement for these third parties to build new transportation capacities and provide access to Gazprom pipelines by changing the ownership at gas auctions.

References

- European Commission. Building the Energy Union. [Online]. Available at: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/building-energy-union> [Accessed 20.03.2018].
- European Commission. Europe 2020 strategy. [Online]. Available at: <https://clck.ru/DFJdw> [Accessed 20.03.2018].
- European Commission (2012). Questions and Answers on the third legislative package for an internal EU gas and electricity market. [Online]. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-125_en.htm?locale=en [Accessed 20.03.2018].
- Melnikova, S.I., Geller, E.I., Mitrova, E.I., Mitrova, T.A., Kulagin, V.A. (2016). EU GAS MARKET: the era of reforms. Moscow: ERIRAS NRU HSE, 98 p.
- Wikipedia. OPAL. [Online]. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/OPAL> [Accessed 9 April 2018].
- Wikipedia. Third Energy Package. [Online]. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Third_Energy_Package [Accessed 9 April 2018]

DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY IN MODERN GLOBAL ECONOMY

PhD, Associate Professor Medvedkina Yevgenia,
yevgeniya.medvedkina@gmail.com
Department of World Economy

Khodochenko Anastasia, nastya.vela@mail.ru
Master's student in International Business
Rostov State University of Economics, Russia

Abstract: The paper reveals the development of renewable energy technologies in the world. The world today is facing new challenges for sustainable development, especially in relation to energy and the environment. The article provides the analysis of statistical information challenges and benefits of renewable in the world. Renewable energy has come a long way: from an expensive, niche technology to, in many countries, the largest source of new electricity generating capacity. Its influence now reaches beyond the power sector into the built environment, transport and across any number of energy-intensive industries.

Keywords: Renewable energy, Paris climate conference (COP21), Renewables consumption, average levelized cost of electricity, sustainable development.

In 2016 world primary energy consumption grew by 1.0%. This growth was below average in all regions except Europe & Eurasia. All fuels except oil and nuclear power grew at below-average rates. Oil provided the largest increment to energy consumption (77 mtoe), followed by natural gas (57 mtoe) and renewable energy (53 mtoe) [1].

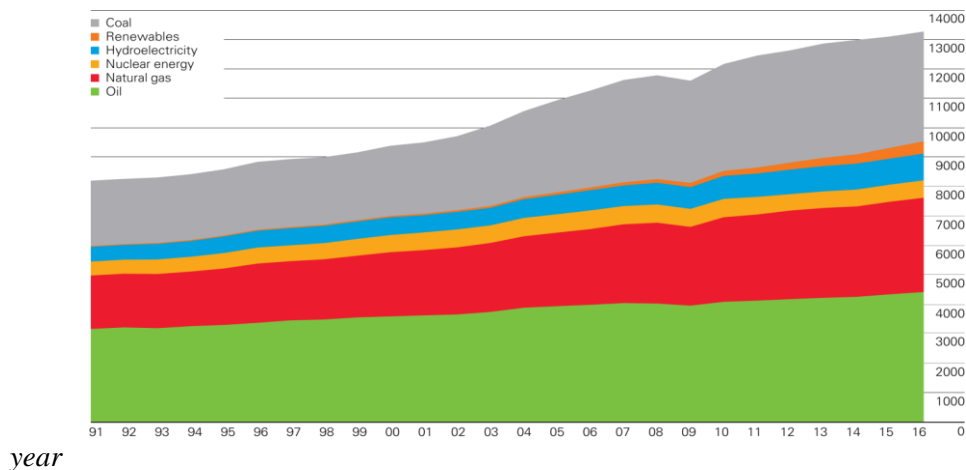


Figure 1. Primary energy world consumption (million tonnes oil equivalent) [1]

Renewable energy in the world continues to grow despite economic downturn and political instability.

In 2016 RES accounted for around two-thirds (or 165 gigawatts) of net new power capacity in the world. Renewable power generating capacity saw its largest annual increase ever in 2016. This was thanks to booming solar PV deployment in China and around the world.

IEA analysis finds that renewable capacity growth would be boosted by 2022 led. Solar PV represents the largest annual capacity additions for renewable energy (fig.2).

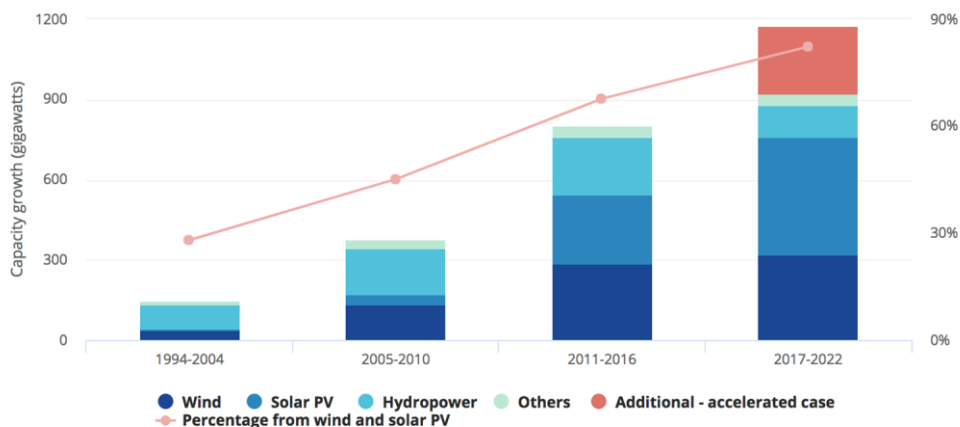


Figure. 2. Renewable electricity growth by technology [5]

In December 2015, at the Paris climate conference (COP21), 195 countries adopted the first-ever universal, legally binding global climate agreement.

The Paris Agreement - an agreement under the United Nations Framework Convention on Climate Change, which regulates measures to reduce emissions from 2020. The project regulates key commitments for the deployment of RES: the achievement of a neutral energy supply (without greenhouse gases) worldwide by 2050, which is possible only with the global growth of RES to 100% of the world's energy consumption.

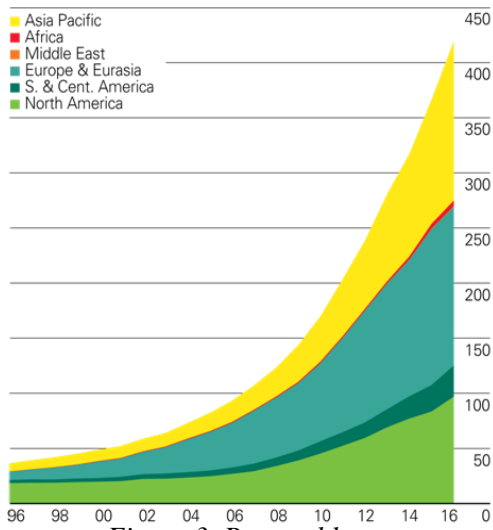
Renewable' consumption and share of power generation differ significantly across regions and nations (fig.3).

China has been the largest developer of renewable energy and heat for the past eight years. China has over 40% of global renewable capacity growth, which is largely driven by interests about air pollution and capacity targets in the country's 13th five-year plan to 2020. Today, China already exceeded its 2020 solar PV target and Chinese dominance in solar manufacturing will be felt internationally as well. Also, China is the world market leader in hydropower, bioenergy for electricity and heat, and electric vehicles.

According to Renewable Energy Country Attractiveness Index (RECAI), a ranking of the 40 most competitive markets for the industry, China has the top places in renewable energy competitiveness.

China tries to shift toward clean generation technologies. China's energy sector has large financial institutions through which abundant funding is available to support

Renewable consumption by region, million tonnes oil equivalent



Renewable share of power generation by region, %

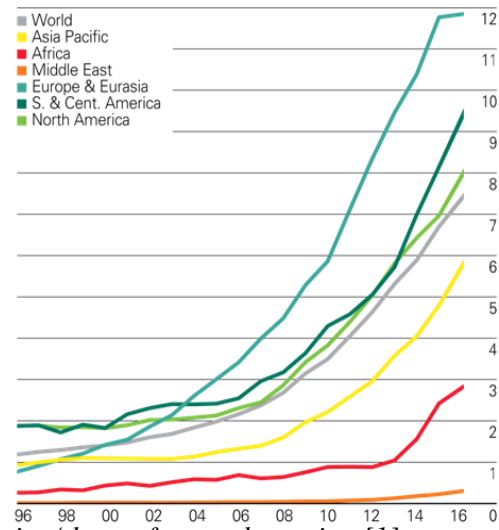
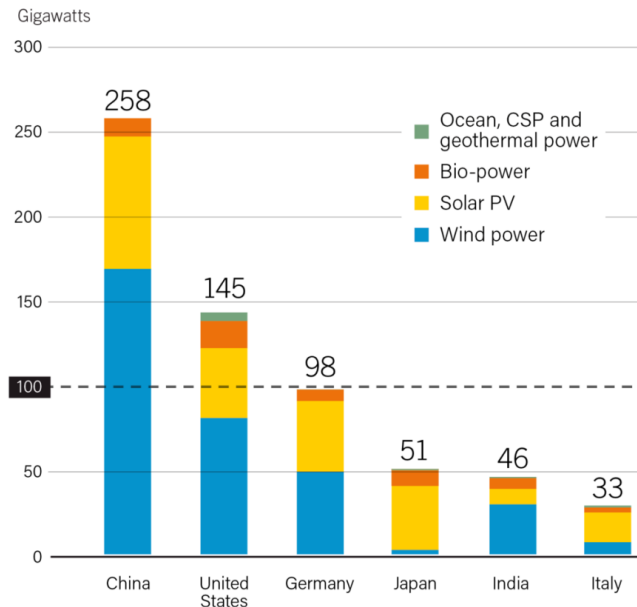


Figure.3. Renewable energy consumption/share of power by region [1]

Chinese clean energy projects internationally. While China has historically been a major international player in hydro and coal-fired power construction, China is preparing now to lead renewable energy market.



Note: Not including hydropower

Figure. 4. Renewable power capacities in Top 6 countries, 2016

In 2016, the United States remains the second-largest growth market for renewable energy, followed by Germany.

Global new investment in renewables (not include large hydro) fell by 23% to \$241.6 billion, the lowest total since 2013 [3]. However, in 2016 RES had record installation of power capacity worldwide.

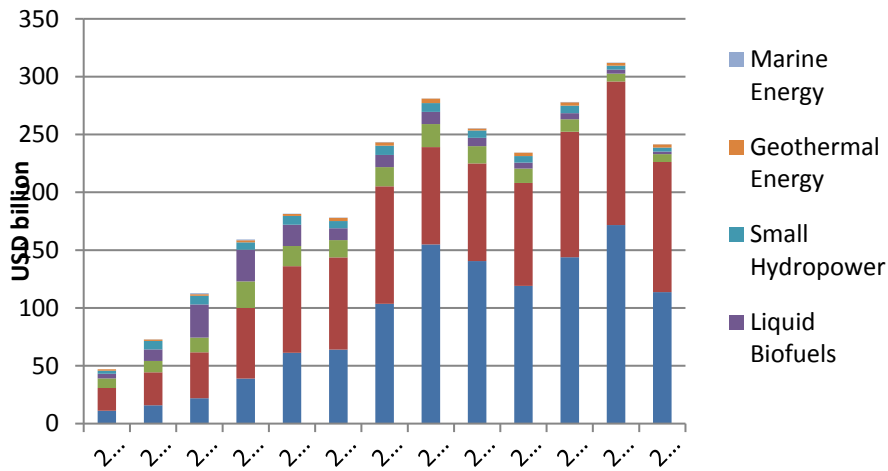


Figure 5. Global Investment in renewable energy, 2004 – 2016

Renewable energy investment in developing countries fell 30% to \$116.6 billion, while that in developed economies dropped 14% to \$125 billion [3].

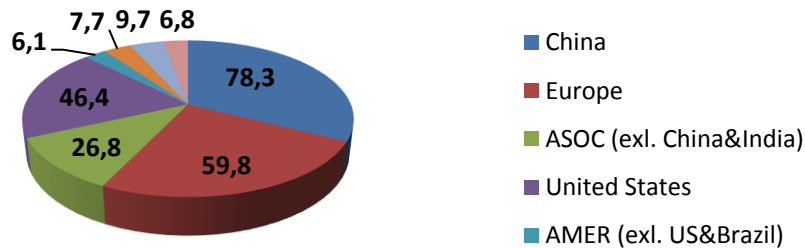


Figure 6. Global new investment in renewable energy by region, 2016, \$bn [3]

Renewable energy provides climate-safe solutions that also support a wide range of socio-economic benefits - job creation, health, greater social inclusiveness.

According to IRENA, direct and indirect renewable energy employment has expanded to 9.8 million people worldwide in 2016. China, Brazil and the US are leading employers in the renewable energy sector. China remains the largest employer with 3.6 million renewable energy jobs. Several member states of the EU were renewable energy’s early twenty-first century pioneers, but competitive pressures and unfavorable policy changes, have led to significant job losses in solar PV, while Europe’s wind industry continues to be a global leader.

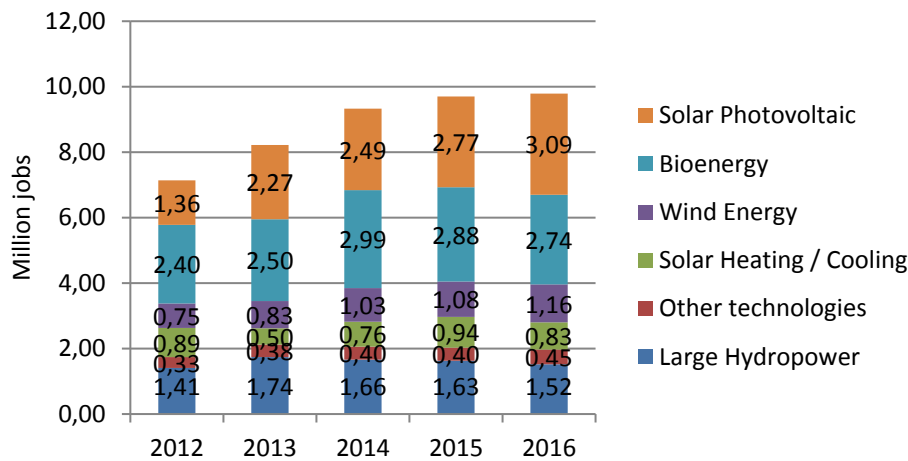


Figure. 7. Global renewable energy employment, 2012-2016 [4]

The cost of electricity from renewable energy technologies has fallen steadily, due to the rise of solar and wind power generation. Nowadays, power generation from RES has become increasingly competitive with fossil-based or nuclear power.

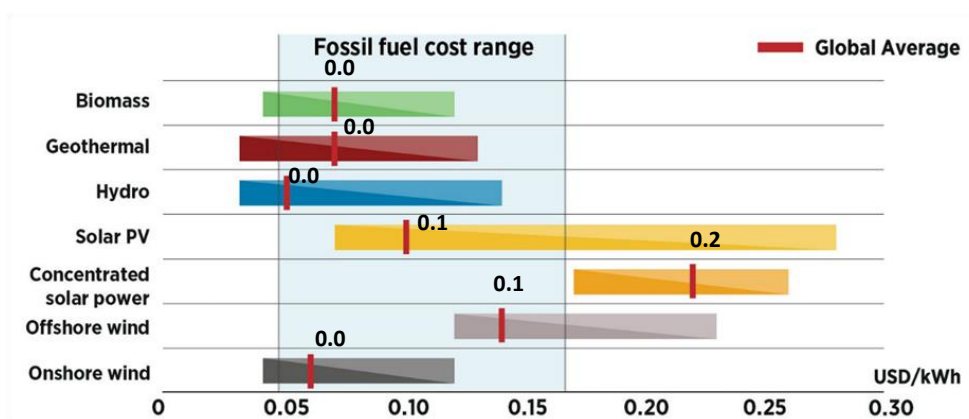


Figure. 8. Average renewable power generation costs in the fossil fuel range in 2017 [6]

In 2017 the global weighted average levelized cost of electricity (LCOE)¹ of new hydropower plants commissioned was around USD 0.05 per kilowatt-hour (kWh) (USD 0.04/kWh in 2010), onshore wind plants it was around USD 0.06/kWh (USD 0.08/kWh in 2010), offshore wind plants it was around USD 0.14/kWh (USD 0.17/kWh in 2010). For new bioenergy (USD 0.07/kWh in 2010) and geothermal (USD 0.05/kWh in 2010) projects, the global weighted average LCOE was around USD 0.07/kWh. The global

¹ The LCOE metric represents an indicator of the price of electricity required for a project in which revenues would equal costs over the life of an asset.

weighted average LCOE of new solar PV plants was around USD 0.10/kWh (USD 0.36/kWh in 2010) and of concentrated solar power was around USD 0.22/kWh (USD 0.33/kWh in 2010).

Three key cost reduction drivers:

1. technology improvements;
2. competitive procurement;
3. large base of experienced, internationally active project developers [6].

New technologies have vital to the performance increases and installed cost reductions for solar and wind power technologies competitive. Competitive procurement — there is a growing auctions and other competitive procurement processes. The emergence of a large number very experienced medium-to-large project developers, seeking new markets around the world. The local partners help to navigate in the local regulatory and business landscape. These partners are enabling new markets to achieve very competitive pricing, where the regulatory and policy framework is favourable to RES.

In 2016, in many countries of the world, hydropower, biomass, geothermal and onshore wind projects provided new electricity at competitive rates. Asia is a region with especially competitive average costs across all of the technologies, because a mix of perfect resource endowment and lower than average installed costs, for solar PV and onshore wind in China and India, which dominate placement in the region.

End-use sectors, such as industry, transport and buildings, represent 60% of all energy sector CO₂ emissions. Today, the industrial sector has managed to restrict the growth of its energy demand in the past few years thanks to energy efficiency technologies. The share of RES in the industrial sector has remained flat for the past few decades at around 10% [6]. The economic case for renewable energy is strongly established and is driven by fast reductions in the cost of RES. Innovation and the economies of scale have resulted in reductions of RES costs over the past years.

The multi-faceted socio-economic benefits of renewable energy have been acquiring recognition as a key consideration for decision makers. The economy-wide effects of the energy transition – employment, income generation, welfare improvements, and local industrial development – are becoming clearer.

In contrast to fossil and nuclear fuels, which have finite reserves expected to last for tens to hundreds of years, RES will be available from year to year for a very long time. Furthermore, RES have lower greenhouse gas emissions than fossil fuels, and are therefore expected to play an important role in achieving global climate goals.

References

- BP Statistical Review of World Energy 2017.
British Petroleum. Statistical Review. [Online]. Available at: <http://www.bp.com>. [Accessed 23.04.2018].
Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF, Global Trends in Renewable Energy Investment 2017.
IRENA, Renewable energy and jobs, 2017.
Renewables 2017, Global Status Report. [Online]. Available at: <http://www.ren21.net/gsr-2017/>[Accessed 16.04.2018].
IRENA. [Online]. Available at: <http://www.irena.org>. [Accessed 23.04.2018].

БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ В УСЛОВИЯТА НА ЧЛЕНСТВО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

**Иван Руменов Бянов, byanov2003@abv.bg
Катедра „Икономическа теория и МИО“
Стопански факултет
Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий“**

Резюме: Целта на статията е да се направи сравнение на развитието на селското стопанство в България и новите страни-членки на ЕС (ЕС-13) в периода 2003 - 2017 г. Сегашната актуалност на проблема е безспорна, тъй като в началото на 21 век се извършват множество реформи. Регионалният подбор се основава на специфични агро-икономически показатели, чийто анализ може да допринесе за по-доброто разбиране на настоящите трансформации в тази ключова част от икономическото развитие. Трябва да се отбележи, че всички държави-членки са задължени да прилагат Общата селскостопанска политика на Европейската комисия (известна като ОСП), която оказва огромно влияние върху развитието на селското стопанство сред всички страни на ЕС. Тук се обръща внимание на няколко общи показателя на макроравнище. Резултатите от изследванията в тази статия показват интересен преход и специфични последици за българската селскостопанска икономика

Тази статия обръща специално внимание на т.нар. пазарно ориентирани стопанства в България, които са обект на наблюдение от системата за земеделска счетоводна информация (СЗСИ), които са сред основните бенефициенти по прилаганите мерки от ОСП.

Ключови думи: ОСП, СЗСИ, България, земеделски стопанства.

JEL: Q10, Q15, Q18.

BULGARIAN AGRICULTURE IN THE CONDITIONS OF BULGARIAN'S MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

**Ivan Rumenov Byanov, E-mail: byanov2003@abv.bg
Department Economic theory and International economic relations
Institution "St. Cyril and st. Methodius" University of Veliko Tarnovo,
faculty of Economics**

Abstract: The aim of the article is to compare the development of agriculture in Bulgaria and the new EU member states (EU-13) between 2003 and 2017. The current relevance of the problem is unquestionable since the beginning of the 21st century multiple reforms have been made. Regional selection is based on specific agro-economic indicators whose analysis can contribute to a better understanding of current

transformations in this key part of economic development. It should be noted that all Member States are obliged to implement the European Commission's Common Agricultural Policy (known as the CAP), which has a huge impact on the development of agriculture across all EU countries. Here are paid special attention to some common macro indicators. The research results in this article show an interesting transition and specific consequences for the Bulgarian agricultural economy compared to the average level in the EU-13 countries.

This article pays special attention to the so-called market oriented farms in Bulgaria, which are subject to monitoring by the Agricultural Accountancy Data System (FADN), which are among the main beneficiaries of the CAP measures.

Key words: agricultural development, Bulgaria, EU-13, economic development, Common Agricultural Policy.

JEL: Q10, Q15, Q18.

Въведение

Селското стопанство е един от основните сектори в икономиката и по-безпрепятственото му развитие е много важно за всяка държава. Изследванията в тази статия са насочени към сравнителен анализ на няколко специфични аграрни макроикономически показатели между България и ЕС-13. Анализът се основава на данни, взети от Евростат, и използва реалната стойност на селскостопанските продукти за 2010 г., което е важно за по-прецизното проучване на променливи величини за определен период от време. Освен това в доклада се отделя специално място на системата за земеделска и счетоводна информация (СЗСИ), която наблюдава развитието на т.нар. пазарно ориентирани стопанства в България. Поради различните стопански структури на територията на Европейския съюз, се определя различен минимален праг за всяка държава, над който съответните земеделски стопанства попадат в полето на наблюдение. За България тази долна граница е определена да бъде над 2 000 евро.

Тъй като ОСП е една от най-старите политики в Европейския съюз и има важна роля за оформянето и развитието на селскостопанския сектор, в доклада се обръща специално внимание и на тази политика.

1. Общата селскостопанска политика на ЕС

През 2018 година се отбелязва петнадесетата годишнина от предлагания план за реструктуриране и модернизирание на европейската селскостопанска политика. Известен е като "планът Мансхолт" - кръстен на Сико Мансхолт, който е бил европейски комисар по земеделието от 1958 г. до 1972 г., това основата, върху която впоследствие по-късно се формира настоящата Обща селскостопанска политика на Европейския съюз (широко известна като ОСП). Тази европейска политика и до днес влияе върху селскостопанските сектори на различните държави-

членки на ЕС - техните селски икономики, работна сила и реструктурирането на техните стопанства. Планът предоставя задълбочен и добре структуриран преглед на Европейската икономическа общност (ЕИО), като заедно със съответните проблеми, се предоставят и потенциалните мерки за тяхното разрешаване. Основните препоръки на т.нар. "План Мансхолт", са:

- да предостави парични стимули за намаляване на броя на фермерите с 50% сред държавите членки, чрез насърчаване да напуснат селскостопанския сектор през 70-те години на миналия век. Средствата за това са чрез прилагане на програми за ранно пенсиониране или преквалификация, така че земеделските стопани да се релизират в друга форма на трудове заетост, в *идеалния случай на местните пазари*.

- да се създадат работни места в селскостопански и полу-селскостопански райони, за да се улесни този преход;

- да се гарантира, че по-голяма част от земите, освободени при този преход, се добавят към установените земеделски стопанства, които са предоставили одобрени планове за развитие за постигане на изискумият минимален мащаб на производство (около 80 до 120 хектара за обработваеми земи или между 40 и 60 за млечни крави) ;

- да се обезпечи целевото предоставяне на държавните инвестиционни помощи само на такива стопанства или на земеделски стопани, избрали да се слоят с други земеделски имоти, за да създадат големи съвместно управлявани предприятия;

- да се определи цел за премахване на най-малко пет милиона хектара от селскостопанския сектор до 1980 г. (намаление от около 7%) и използването на земята предимно за горското стопанство, както и с възможност за част от нея да се използва за отдих;

- да предостави премии за клане и други подобни, за да се намали в Общността стадата с млечно направление с три милиона глави (намаление от около четиринадесет процента);

- да се подобрят пазарните условия чрез различни мерки за насърчаване създаването на групи производители за координиране на продажбите.

Десетилетия след като този план беше предложен за първи път и се превърна в ОСП, той продължи да се развива и се превърна в една от основните политики на ЕС. Направените през десетилетията няколко реформи, целят ОСП да е по-успешна при отговори на въпроси, свързани с продоволствената сигурност, устойчивото използване на природните ресурси и балансираното развитие на селските райони в Европа. Бъдещото развитие изисква оценка дали и в каква степен схемите за директно подпомагане, въведени от реформата на ОСП през 2003 г., са довели до структурни промени в земеделието по отношение на концентрацията и използването на земята, както и управленската структура на стопанствата.

Основните цели на прякото подпомагане са да допринесат за осигуряването на съпоставим жизнен стандарт за европейските земеделски стопани и селскостопански работници със средното равнище на заетите в индустрията, както и разнообразни и сигурни доставки на храна за своите граждани. Системата за директни плащания, въведена на 1 януари 2005 г., стимулира земеделските производители

да търсят по-ефективни методи за разпределяне на производствените фактори, по-добри стратегии за приспособяване, форми на организация, както и избор на продукция, включително и опцията за изоставяне на селското стопанство.

ОСП има два взаимосвързани стълба, за да се постиганат тези цели: подпомагане на доходите на земеделските производители (чрез т.нар. "Директни плащания"), регулациите на пазара за борба (например) с внезапно понижаване на цените; развитие на селските райони. Целта на тези стълбове (директни плащания и развитие на селските райони) е да допринесат за основните икономически приоритети на ЕС, а именно създаване на работни места, увеличаване на икономическия растеж, борба с изменението на климата и насърчаване на устойчивото развитие. Естествено, ОСП трябва да работи в рамките на съответния бюджет, т.е. многогодишната финансова рамка (МФР) за периода 2014-2020 г. - седемгодишният план за разходите на Европейския съюз, който е дългосрочната визия на ЕС за развитието на процеса на интеграция и осигурява средствата за осъществяване на проекти и политики за интеграция. МФР разпределя 38% от общата сума към изпълнението на ОСП за финансиране на разходи за пазарни мерки, преки плащания и програми за развитие на селските райони.

Реформите на Общата селскостопанска политика, които разглеждат всеки от тези въпроси поотделно, се характеризират със следното:

1. Засилване на конкурентоспособността на селското стопанство в ЕС - адаптиране на прилаганите политики за по-нататъшно стимулиране за вземане на пазарно ориентирани решения на земеделските стопани.

2. По-устойчиво селско стопанство в ЕС - фокус върху поддържането на природните ресурси чрез задължителни селскостопански стандарти за подобряване на екологичните показатели чрез природосъобразни производствени методи.

3. По-ефективна ОСП - чрез справедливи преки плащания и ефективни целеви стратегии.

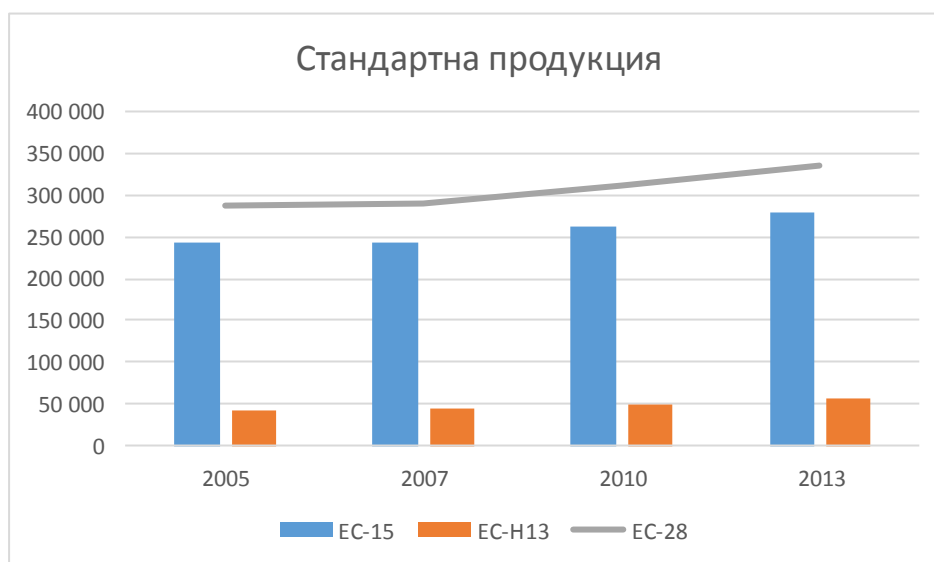
4. По-стратегически подход към разходите за развитие на селските райони - ключовите характеристики голяма част от населението и територията на ЕС, т.е. политиката за развитие на селските райони, остава недокосната от реформата.

Краткият преглед на ОСП доказва влиянието и значението му върху селскостопанския сектор във всички държави-членки на ЕС. Следният анализ се концентрира върху първите петнадесет години на 21-ви век. На фигура 1 е изчислена "стандартната продукция"¹ на ЕС и е сравнена между държавите-членки на ЕС, които са били част от ЕС преди 2004 г. (ЕС-15), и всички страни от ЕС, присъединили се след 2004 г. (ЕС-Н13). Той показва не само огромна разлика между тези групи, но и общо увеличение сред всички държави-членки през последното десетилетие. В действителност, през този период няма видимо изпреварване от страните от ЕС-Н13. Както се вижда, стандартната продукция на ЕС-Н13 се е увеличила с около 13 хиляди евро през този период, като същевременно ЕС-15 е нараснал с 35 хиляди. Така наречените нови държави-членки са далеч зад "по-

¹ СП - отразява средната парична стойност на селскостопанската продукция при цена на производител. СП не включва директните плащания, данък добавена стойност и други данъци.

старите" държави и в бъдещите десетилетия трябва да се свърши много работа, за ги да „догонят“ с внедряването на ОСП.

Разбира се, трябва да се вземат под внимание няколко важни аспекта, като например факта, че членовете на ЕС-15 прилагат мерките по ОСП няколко десетилетия повече от членовете на ЕС-Н13. Освен това държавите-членки на ЕС-Н13 разполагат с общо 1145 хил. км² в сравнение с 3318 хил. км² в страните от ЕС-15 - почти три пъти по-малко. Земята е от решаващо значение за развитието на селското стопанство, така че ако отстраним разликите в атмосферните условия и почвата в целия ЕС и умножим стойността на фигура 1, можем да очакваме 150-200 000 млн. евро, което все още е под производството на ЕС-15. В заключение, държавите-членки на ЕС-Н13 трябва да намерят повече и разнородни възможности за прилагане на ОСП не само в селскостопанския си сектор, но и в производството на свързани продукти с добавена стойност, ако искат да бъдат по-конкурентоспособни. Техният шанс е да насърчават мерки, насочени към специфични и традиционни стоки и услуги, които са уникални за ЕС.



Фигура 1. Стандартен производствен обем, в 1 милион евро
Източник: Евростат и собствени изчисления.

2. Система на земеделска и счетоводна информация в България

Системата за земеделска счетоводна информация е създадена в ЕС през 1965 година с Регламент № 79/65/ЕИО и има за основна цел ежегодно събиране и обобщаване на информация за доходите на земеделските стопанства, които са пазарно ориентирани. Към настоящия момент СЗСИ функционира съгласно Регламент (ЕО) № 1217/2009 на Съвета и последвалите изменения.

В България през 2007 година, по данни от проведеното наблюдение за структурата на земеделските стопанства, техният брой намалява с близо 25% (точният

им брой е 493 130) и се увеличава размера на средната използвана земеделска площ до 63 дка. След анализ на резултатите за типологията и общата стандартна разлика (СР²) на земеделските стопанства в страната е взето решение, че в полето на наблюдение на СЗСИ ще се включват всички стопанства с икономически размер над 1 ИЕ³. Това представлява около 25 % (т.е. 117 793) от стопанствата, които формират 80% от общата СР на страната.

Резултатите от проведеното през 2010 г. преброяване на земеделските стопанства в България показват, че земеделските стопанства в страната са 370 490 бр. със среден размер на ИЗП около 100 дка. От тях 115 118 стопанства са с икономически размер над 2 000 евро. Така полето на наблюдение на СЗСИ обхваща около 30% от стопанствата, но те формират около 90% от стандартния производствен обем и представляват 95% от ИЗП и 82% от животинските единици.

Проведеното през 2013 г. извадково преброяване на земеделските стопанства в България показва, че земеделските стопанства в страната са 254 410 бр. със среден размер на ИЗП около 155 дка. От тях 95 852 стопанства са с икономически размер над 2 000 евро. Така полето на наблюдение на СЗСИ обхваща около 38% от стопанствата, но те формират около 99% от стандартната продукция и представляват 96% от ИЗП и 84% от животинските единици.

Резултатите от проведеното през 2015 г. наблюдение формират полето на СЗСИ и обхваща 114 420 земеделски стопанства. Към настоящия момент резултатите от преброяванията през 2016 г. все още не са готови, но може да се твърди, че наблюдението на СЗСИ обхваща над 30 % от земеделските стопанства в България, концентрират над 90 % от СПО и ИЗП и над 80 % от животинските единици.

Продължавайки анализа на таблица 1 се наблюдава сравнително постоянно представяне на земеделските стопанства в СЗСИ – около 100 хил. бр. Същевременно общият брой на земеделските стопанства в България постоянно намалява, следователно пазарно ориентирани стопанства са по-устойчиви на пазарните колебания през годините. Освен това се наблюдава постоянство в размера на ИЗП⁴ средно на стопанство от над 300 дка, което е близо 2 пъти повече спрямо средният размер на земеделските стопанства в края на периода.

Фигура 2 графично представя броят на земеделските стопанства в съвкупността на СЗСИ. Както вече бе споменато, въпреки постоянно спадания брой на земеделските стопанства тук се наблюдава устойчивост на наблюдаваните стопански единици. Това означава, че при равни други условия, наблюдението на СЗСИ ще обхваща все по-голяма част от оставащите действащи земеделски стопанства.

Икономическите резултати на земеделските стопанства, които са представени във фигура 3 показват изменението от 2007 до 2015 г. Показателят *нетен доход* нараства през първата част от изследвания период. Впоследствие се наблюдава

² Стандартната разлика се заменя от Стандартен производствен обем (Стандартна продукция) през следващите години.

³ В последствие това означава, че се включват земеделски стопанства с икономически размер минимум 2 000 евро.

⁴ ИЗП – използвана земеделска площ

Таблица 1

Икономически резултати от СЗСИ за 2007, 2010, 2013 и 2015 година

Наименование	Ед. м.	2007	2010	2013	2015
Стопанства в съвкупността	брой	117 793	115 118	95 852	114 420
Използвана земеделска площ	дка	325,80	335,90	425,70	386,30
Икономически резултати					
Брутна продукция	лева	43 474,80	60 536,00	81 211,00	76 036,00
от растениевъдството	лева	25 712,40	40 722,00	60 516,00	54 477,00
от животновъдството	лева	15 000,90	16 279,00	18 707,00	19 949,00
други приходи	лева	2 761,40	3 540,00	1 989,00	1 610,00
Нетна добавена стойност	лева	19 712,00	30 851,00	41 827,00	40 939,00
Нетен доход	лева	11 355,70	16 340,00	18 193,00	18 341,00
Показатели					
Нетна добавена стойност на ГРЕ	лева/ГРЕ	9 475,30	14 577,00	20 791,00	18 341,00
Нетен доход на ГРЕ	лева	-	7 721,00	8 374,00	7 772,00
СЕПП плащания	лева	-	5 563,00	12 218,00	5 916,00

Източник: МЗХ, отдел "Агростатистика", Система за земеделска счетоводна информация 2004-2009, 2010, 2013, 2015.



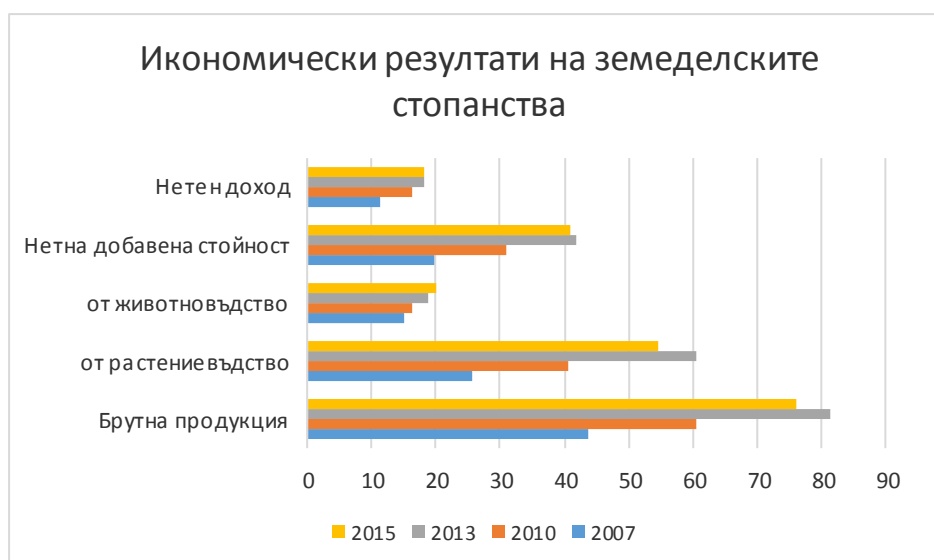
Фигура 2. Брой на земеделските стопанства в обхвата на СЗСИ

Източник: Система за земеделска и счетоводна информация, МЗХ, 2007-2015 г. и собствени изчисления.

застой и при тези темпове на нарастване е много трудно да се получи догонване на доходите на заетите в земеделието спрямо средното за страната. Забелязва се застой в показателят *нетна добавена стойност* след първоначалното повишение в началото на изследвания период. Формира се основно от растениевъдството, а животновъдството е с намаляваща икономическа роля. За съжаление този дисбаланс се задълбочава през изследвания период и достига до 3 пъти – разлика не-

срещана в друга страна-членка. България разполага с природните дадености за балансирано развитие на двата подсектора, но явно това не се случва и се отразява негативно на целия отрасъл. Това е факт поради по-голямата зависимост от монокултурното развитие на сектора с преобладаващо растениевъдно производство (представено от 4 вида култури⁵) и износ основно на суровини, т.е. липса на създадена добавена стойност в отрасъл „селско стопанство“.

Фигура 3 нагледно е показано и колебанието на *брутната продукция*, която е с постоянен темп на нарастване през 2010 г. спрямо 2007 г. и съответно 2013 г. спрямо 2010 г., но през 2015 г. се наблюдава спад спрямо 2013 г. За пореден път се доказва неустойчивостта при колебания в цените на световните пазари, поради структурата на развитие и производство на сектор „селско стопанство“. Износът на суровина не може да гарантира устойчивост на сектора при липса на добавена стойност, която може да се получи от подсектора животновъдство. Всичко това се потвърждава и от създадената нетна добавена стойност по подсектори „растениевъдство“ и „животновъдство“ които ясно отбелязват тенденция на увеличение, но основно в „растениевъдство“, чиито колебания се пренасят директно върху брутната продукция.



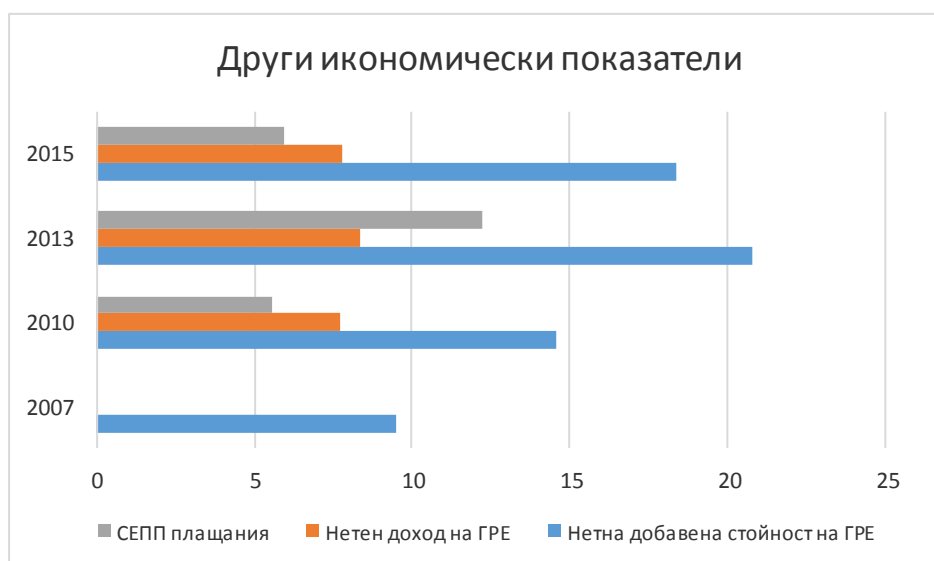
Фигура 3. Икономически резултати на земеделските стопанства в обхвата на СЗСИ, в хил. лв.

Източник: Система за земеделска и счетоводна информация, МЗХ, 2007-2015 г. и собствени изчисления.

Във фигура 4 са групирани и показани графично „СЕПП плащания“, „нетен доход на ГРЕ“ и „нетна добавена стойност на ГРЕ“. Нетният доход на ГРЕ остава

⁵ Това е авторско твърдение, въз основа на данните от преброяване на земеделските стопанства и Аграрните доклади на МЗХ за периода 2007 – 2015.

почти без изменение за периода 2010-2015 г., което може и да е предпоставка за последващо обезлюдяване на селските райони.



Фигура 4. Други икономически показатели на земеделските стопанства в обхвата на СЗСИ, в хил. лв.

Източник: Система за земеделска и счетоводна информация, МЗХ, 2007-2015 г. и собствени изчисления.

От друга страна се наблюдава, че нетната добавена стойност на ГРЕ е увеличила обема си около 2 пъти, т.е. тези които останат в земеделието допринасят повече. Това може да се тълкува като повишаване на конкурентоспособността на отрасъла, но при равни други условия. За да се твърди със сигурност това, то трябва да се наблюдава устойчивост в нетен доход на ГРЕ, нетен доход, брутна продукция и др. които ни дават представа за цялостното развитие на отрасъла.

Заклучение

1. Прилагането на ОСП е задължително за страните-членки, като влиянието върху земеделския сектор е осезаемо. Страните от ЕС-15 показват по-добра производителност при изследваните показатели, спрямо ЕС-Н13.

2. За финансирането на ОСП се отделят значителни средства от многогодишната финансова рамка на Общността, като това изисква и постоянно реформиране и съобразяване с новите предизвикателства.

3. Земеделските стопанства, които са в обхвата на системата за земеделска и счетоводна информация са с относително постоянен брой през изследвания период. Това означава, че са по-устойчиви на пазарните колебания, спрямо всички земеделски стопанства, които постоянно намаляват.

4. Показателите нетен доход и нетна добавена стойност следват еднакъв

тренд на нарастване в началото на периода, но във втората половина на периода се наблюдава застой. Това може да се обясни със силния превес на подсектор „растениевъдство“ спрямо „животновъдство“, който е по податлив на пазарните колебания, както и формирането се износ основно на суровини от отрасъла.

5. Намалението на ГРЕ в България не води до чувствително увеличаване на показателя, което може да ни подсказва за сравнително слабо ефективни структури в отрасъла, които не съумяват да оптимизират пазарното си позициониране. Това се дължи и на факта, че най-голямата част от наблюдаваните стопанства са в долната част на групите според икономическия им размер (между 2-25 хил. евро), а това означава и невъзможност за бързо обновяване на технологии, оборудване, повишаване на квалификацията.

6. Нетната добавена стойност на ГРЕ нараства около 2 пъти, но е важно да се подчертае отново огромната загуба на работни места, т.е. спадът на ГРЕ на макроравнище, т.е. реалният прираст не е толкова голям.

7. Земеделските стопанства в обхвата на СЗСИ са основните ползватели на субсидии. Поради това се засяга и т.нар. схема за единно плащане на площ (СЕПП), която е най-разпространена. Забелязва се, че през 2015 г. плащането средно на едно стопанство се е върнало на ниво 2010 г. При равни други условия е възможно да се предположи, че това е поради промените в ОСП и обвързване на тази схема за подпомагане с агроекологични практики.

Цитирана литература (Библиография)

Преброяване на земеделските стопанства, МЗХ, 2007 – 2013 г.

Система за земеделска и счетоводна информация, МЗХ, 2007 – 2015 г.

Аграрен доклад, МЗХ, 2007 – 2016 г.

ОТНОШЕНИЯТА НА ОБЕДИНЕНОТО КРАЛСТВО С ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ СЛЕД BREXIT

Гл. ас. д-р Йордан Нейков, y.neykov@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В разработката са изложени някои от основните причини довели до Brexit. Фокусът на разработката се поставя върху възможните алтернативи за бъдещите търговски отношения между Обединеното кралство и Европейския съюз. Представени са основните характеристики на всяка от алтернативите и са изведени техните предимства и недостатъци за Обединеното кралство.

Ключови думи: Brexit, европейска интеграция, Обединено кралство.

JEL: F15, F53.

Въведение

Две събития, през последните две години, поставят процесите на европейска интеграция пред изпитание. Първото събитие е на дата 23.06.2016 г., когато гражданите на Обединеното кралство (ОК) на референдум решиха, че желаят да напуснат Европейския съюз (ЕС)¹. Втората дата е 29.03.2017 г., когато ОК официално уведомява Европейския съвет за желанието си да напусне ЕС, с което се задейства процедурата по чл. 50 от Договора за Европейски съюз (Европейски съвет; Съвет на Европейския съюз, 2018). С тези два акта, ОК официализира липсата си на желание да участва във високите нива на европейска интеграция. В своето близо половинвековно членство в Европейския съюз, ОК е застъпвало неведнъж идеята за поддържане на ниски равнища на интеграция. Прецедентът с активирането на чл. 50 поставя ОК и ЕС в ситуация на несигурност и извежда на дневен ред стари проблеми². В тези условия двете обединения трябва да договорят бъдещите си икономически и политически отношения. Редица желания от страна на ОК са несъвместими с принципите на ЕС, което ще направи преговорите тежки и непредвидими. В условията на непредвидима среда се повишават рисковете за осъществяване на икономическа активност. Редица изследвания се опитват да оценят икономическите ефекти от напускането на ОК на Съюза (Busch & Matthes, 2016). Проблем при оценяването на ефектите от напускането на Съюза се явява липсата на информация за това как ще изглеждат бъдещите икономически отношения между ОК и ЕС. Пред тях стоят редица алтернативи за уреждане на тези отношения. **Целта** на разработката е да представи основните възможности които

¹ Резултатите от проведения референдум показват: 51,9% гласуват за напускането на ЕС, а 48,1% за оставането на ОК в ЕС (Elmer & Hebel, 2018).

² Например границата между Ирландия и Северна Ирландия.

има пред двете обединения, за уреждане на бъдещите им икономически отношения. В тази връзка ще бъдат представени различни модели и примери от практиката, които могат да бъдат приложени и върху Обединеното кралство.

1. От пълноправно членство до BREXIT – генезис на проблема

ОК винаги е имало специален статут в рамките на ЕС, което генерираше разломи в отношенията на двете обединения. От една страна това се дължи на мотивите на страната за членство в ЕС, а от друга страна на разбиранията ѝ за интеграционните процеси.

В зората на европейската интеграция след Втората световна война, ОК залага на обединенията които оперират в ниските равнища на интеграция³. С тези си разбирания страната участва в процеса на създаване на Европейската асоциация за свободна търговия (ЕАСТ). Спорът относно имплементирането на икономическата интеграция в Европа се разраства по отношение на формата, т.е. дали да бъде интеграция от висок или нисък тип. В тази връзка ОК застъпва идеята за интеграция от нисък тип и участва в създаването на ЕАСТ. Още от самото начало на интеграционните процеси в Европа страната изпитва силни резерви по отношение на високите равнища на икономическа интеграция. Също така ОК, след членството си в ЕС, винаги е изразявало резерви по отношение на предоставянето на суверенитет в ръцете на ЕС. Пример за това е една от прословутите речи на М. Тачър в Брюксел, където тя излага страховете на ОК, че ЕС се превръща във „Федерална Европа“ (Ленърд, 2006). Поради тези нагласи, макар и пълноправен член, ОК не участва на 100% в интеграционните процеси в ЕС. Като примери в това отношение могат да бъдат дадени имплементирането на единната валута (Евро) и прилагането на Шенгенското споразумение. ОК не приема единната валута, с което не е част от Еврозоната. Наред с това ОК кооперира със страните от Шенгенското споразумение, но не прилага разпоредбите му. Тези действия са ясен индикатор за положението на страната в ЕС. Тя рядко подкрепя решения за повишаване на интеграцията между страните членки. Историческият преглед показва, че ОК има специално отношение към процесите на европейска интеграция.

Единният пазар на ЕС гарантира четирите свободи на движение. Свободно движение на: *стоки, услуги, хора и капитали* (Европейски съюз, 2010). Макар четирите свободи на движение да са сред големите успехи на Европейския съюз, ОК желае да ограничи свободното движение на хора (10 DOWNING STREET, THE PRIME MINISTER, 2015). Министър-председателят на ОК изразява желанието на страната за по-голям контрол на миграционните процеси вътре в ЕС, в писмо до председателя на Европейския съвет. В тази област Обединеното кралство отново се противопоставя на базова европейска ценност.

Наред с гореизложеното обществото в ОК регулярно бива напомняно, че страната е нетен платец в ЕС⁴. В рамките на кампанията преди референдума, на гражданите

³ Повече информация относно равнищата на интеграция (Balassa, 2011, pp. 1-3).

⁴ Заб.: нетен платец означава, че страната дава повече финансови средства на ЕС, отколкото получава от него. В обратния случай се нарича нетен бенефициент (каквато е

бяха дадени аргументи, че страната плаща повече отколкото получава. В тази ситуация много гласоподаватели в полза на Brexit останаха с впечатлението, че по този начин ще останат повече финансови средства в бюджета на ОК и то ще изразходва средствата за подобряване на положението на местните граждани. Но икономическата интеграцията и нейните ефекти не останаха разбрани от редовия гласоподавател.

В тези условия резултатите, от проведения през 2016 г. референдум, не са изненадващи. ОК исторически се противопоставя на високите интеграционни процеси в ЕС, не участва в редица важни за Европа проекти. Макар пълноправен член, ОК винаги се самоизолира от останалите страни членки. Кралството е и първата страна активирала процедурата по чл. 50.

На свой ред излизането на ОК от ЕС поражда въпроса за икономическите ефекти и за двете страни. За коя страна негативите биха били по-големи и кои сектори на икономиката ще пострадат? Отговорите на тези въпроси са с висока степен на сложност поради това, че липсва информация за бъдещите отношения ОК – ЕС. Няма яснота дали ще има някаква форма на икономическа интеграция между двете обединения или те ще се върнат към правилата на СТО. Предвид това не могат да бъдат оценени и ефектите, тъй като съществуват редица възможности за уреждане на бъдещите икономически отношения, които на свой ред биха довели до различни ефекти върху отделните страни. От една страна съществуват варианти, при които икономическите ефекти биха били слаби, а от друга страна е възможно да се стигне до въвеждането на мита и нетарифни бариери, което ще доведе до сериозни последици за ОК.

Сложните отношения на ОК с ЕС, доведоха до ситуация при която няма яснота на какъв етап ще се намира икономическата интеграция между тези две обединения след Brexit.

2. Обединеното кралство Post-Brexit – възможни алтернативи

Пред ОК и ЕС съществуват редица възможности за уреждане на бъдещите им търговски отношения. Всяка алтернатива която ще бъде представена има своите предимства и недостатъци. Наред с това и икономическите ефекти ще бъдат различни в зависимост бъдещото равнище на интеграция между двете обединения. В този ракурс, ще бъдат представени възможните алтернативи и основните характеристики на всяка от тях.

1) **Норвежки модел (Европейска асоциация за свободна търговия (ЕАСТ) – Европейско икономическо пространство (ЕИП))** – след напускането на ЕС, пред Обединеното кралство се появява възможността отново да се присъедини към ЕАСТ. Историческият преглед показва, че ОК участва в създаването на ЕАСТ, но през 1972 г. напуска асоциацията, за да се присъедини към ЕС. Впоследствие двете обединения (ЕС и ЕАСТ) създават помежду си Европейско икономическо пространство (ЕИП)⁵, което се характеризира със следното: 4^{те} свободи на движение в

България например).

⁵ Заб.: В ЕИП не членува Швейцария, която на референдум решава да остане извън Европейското икономическо пространство. Страната има друг тип отношения със Съюза, които ще бъдат представени в т.нар. Швейцарски модел.

ЕС се разширяват в цялото ЕИП, но пространството не обхваща общата селскостопанска политика и политиката в областта на рибарството; митническият съюз; общата търговска политика и др. Това практически означава, че ОК ще продължи да се възползва от ползите на единния пазар. Този вариант ще има най-малко икономически щети и за двете страни. Също така е възможно членство в ЕАСТ без участие в ЕИП, което на свой ред би довело до това, че ОК няма да има свободен достъп до свободното движение на услуги, което е особено важно за страната.

Предимствата и недостатъците за ОК от всеки от представените варианти са изложени в табл. 1. Представеният модел е най-близък до статуквото и най-вероятно няма да удовлетвори гражданите гласували за напускане на ЕС. Този вариант би удовлетворил повече икономическите агенти и привържениците за оставане в ЕС.

Таблица 1

Предимства и недостатъци на отделните варианти за уреждане на отношенията ОК – ЕС

Предимства	Недостатъци
Норвежки модел	
<ul style="list-style-type: none"> • малки икономически последици; • достъп до пазара на ЕС; • по-голяма автономност. 	<ul style="list-style-type: none"> • вноски в бюджета на ЕС; • свободно движение на хора; • ОК няма да участва при вземането на решения, но ще прилага правото на ЕС.
Швейцарски модел	
<ul style="list-style-type: none"> • значителна автономност от ЕС; • ОК може да участва само в избрани политики на ЕС; • ОК може да води собствени търговски преговори с трети страни. 	<ul style="list-style-type: none"> • вноски в бюджета на ЕС (по-малки отколкото при норвежкия модел); • не взема участие при определянето на политиките и правилата; • ОК ще е в позицията на по-слабия в преговорите.
Канадски модел	
<ul style="list-style-type: none"> • възможност за договаряне на търговски споразумения с трети страни; • контрол на миграцията; • липса на вноски към бюджета на ЕС; • регулаторна автономия. 	<ul style="list-style-type: none"> • липса на свободен достъп до пазара на услуги в ЕС; • ОК ще е в позицията на по-слабия в преговорите.
СТО	
<ul style="list-style-type: none"> • най-голяма автономност от ЕС; • липса на вноски към бюджета на ЕС; • контрол на миграцията; • възможност за договаряне на търговски споразумения с трети страни и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • оскъпяване на търговията между двете обединения; • липса на свободен достъп до единния пазар на ЕС; • спад в конкурентоспособността; • спад в жизнения стандарт и др.
Общност на нациите	
<ul style="list-style-type: none"> • ОК ще е в позицията на по-силен в търговските преговори; • голяма гъвкавост и автономия; • липса на вноски в бюджета на ЕС и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • липса на свободен достъп до единния пазар на ЕС; • оскъпяване на търговията между ОК и ЕС;

	<ul style="list-style-type: none"> • ползата от създаване на нови зони за свободна търговия с бившите колонии може да не компенсира загубата на пазари в ЕС.
--	---

1) **Швейцарски модел** – този модел се основава на двустранни спогодби за определени сектори и политики. Швейцария няма пълен достъп до единния пазар на ЕС, а страната договаря кои политики на ЕС да бъдат приложими към нея и кои не. За политиките в които страната участва, тя допринася с плащания към бюджета на Съюза, но не взема участие при формирането на отделните политики, т.е. тя директно прилага решенията на ЕС. Имплементирането на този подход е адекватен за ОК, тъй като предоставя възможност страната да избира в кои сфери и политики да участва (прилагайки правото на ЕС) и в кои сама да определя правната рамка. Този подход е гъвкав и удачен за ОК, като основен проблем се явява, че спогодбите са двустранни и ЕС като по-голям пазар ще има предимство при преговорите. Вероятността ОК да не постигне всичките си цели по този модел е голяма. Наред с това този модел е времеемък. Също така има плащания към бюджета на ЕС и за политиките в които страната ще участва, тя директно прилага решенията на Съюза, без да участва в процедурата на тяхното вземане.

2) **Канадски модел (СЕТА – всеобхватно икономическо и търговско споразумение)** – е споразумение за свободна търговия. Специфичното наименование което получава се дължи на това, че обхваща повече области от класическо споразумение за свободна търговия. СЕТА е най-обширното споразумение за свободна търговия което ЕС подписва. То обхваща освен свободната търговия със стоки и области като: интелектуална собственост; инвестиции; обществени поръчки и др. Споразумението бива разглеждано като образец за Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) между САЩ и ЕС⁶. Въпреки това, достъпът който това споразумение дава до пазара на ЕС, е по-малък отколкото пълноправно членство в Съюза. Като пример може да бъде дадено, че СЕТА не обхваща редица услуги, което е особено важно за икономиката на ОК.

При този вариант има редица преимущества за ОК като: липса на вноски към бюджета на ЕС; възможност за договаряне на търговски споразумения с трети страни; възможност за контрол на миграцията и др. Канадският модел дава голяма свобода за действие на ОК, но лишава страната от свободен достъп до пазара на услуги в ЕС, където ОК са особено конкурентоспособни.

1) **Световна търговска организация (СТО)** – възможен вариант е бъдещите отношения да не се регулират със специално споразумение. Търговията между ОК и ЕС може да се осъществява по правилата на СТО. Това обаче означава, че при търговията между двете обединения ще се начисляват мита и ще има редица нетарифни бариери помежду им. Последниците са оскъпяване, спад на конкурентоспособността на икономическите агенти, т.е. ОК ще има ограничен достъп до единния пазар. На свой ред този вариант откъсва ОК от сферата на влияние на ЕС и в най-голяма степен отговаря на желанието на гласоподавателите на гореспомнатия референдум. При този вариант страната разполага с целия инструментариум да регулира/дерегулира икономиката, да подписва договори за свободна търговия с трети страни и др. Това е варианта при който страната би си върнала в най-голяма

⁶ Заб.: Бъдещето на ТПТИ, след изборите за президент на САЩ през 2016 г., остава неясно.

степен националния суверенитет, но той ще коства най-много по отношение на търговията, заетостта, инфлацията, жизнения стандарт и др.

2) **Общност на нациите** – Възможно е след напускането на ЕС, ОК да подсили отношенията си с бившите колонии, като се опитва да създава двустранни зони за свободна търговия или дори голяма зона за свободна търговия между страните изграждащи **Общността на нациите**⁷. Това ще доведе до икономическа и политическа преориентация на страната.

Алтернативите пред ОК за времето след Brexit са много. В зависимост от това в каква степен страната желая да се откъсне от ЕС, пред нея съществуват „мек“ и „твърди“⁸ варианти. При меките, икономическите последици ще бъдат по-малки, но и степента на откъсване от ЕС ще бъде в по-малка степен. Докато при твърдите варианти имаме пълна раздяла с ЕС и силни икономически последици.

Заключение

Анализът показва, че съществуват редица варианти за регулиране на отношенията на ОК с ЕС след Brexit. Налице са алтернативи, при които икономическите последици биха били малки (ЕАСТ-ЕИП), като излизането от ЕС при този вариант ще бъде политическо, но не и икономическо. В полето „мек“ и „твърд“ Brexit могат да се намерят алтернативи, които биха оказали различни по сила ефекти върху икономиката на ОК, в повечето от тези варианти обаче секторът на услугите няма да получи свободен достъп до пазара на ЕС, което ще има негативно въздействие върху икономиката на ОК. При „твърд“ Brexit, т.е. връщане към правилата на СТО, е възможно да се отчете спад в БВП на ОК до 10% (Busch & Matthes, *Ökonomische Konsequenzen eines Austritts aus der EU*, 2016). Предвид това, че все още не е ясен варианта за определяне на отношенията ОК – ЕС, е трудно да бъдат предвидени конкретните ефекти от Brexit.

Цитирана литература

- 10 DOWNING STREET, THE PRIME MINISTER. (2015, ноември 10). Retrieved 2018, from <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/eu-uk-after-referendum/2016-uk-settlement-process-timeline/>
- Balassa, B. (2011). *The Theory of Economic Integration*. Routledge.
- Busch, B., & Matthes, J. (2016). *Ökonomische Konsequenzen eines Austritts aus der EU. IW-Analysen*(112).
- Elmer, C., & Hebel, C. (2016, 06 24). *SPIEGEL ONLINE*. Retrieved април 2018, from <http://www.spiegel.de/politik/ausland/brexit-die-ergebnisse-in-einer-karte-a-1099133.html>
- Европейски съвет; Съвет на Европейския съюз. (2018, април 17). <http://www.consilium.europa.eu/bg>. Retrieved април 2018, from <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/eu-uk-after-referendum/>
- Европейски съюз. (2010). doi:10.2860/57228
- Ленърд, Д. (2006). *Справочник за Европейския съюз*. София: Рекламно-издателска къща "Минерва".

⁷ Заб.: **Общност на нациите** или още т.нар. Британска общност, съставена основно от ОК и нейните бивши колонии.

⁸ Заб.: По аналогия на понятията „Hard“ Brexit и „Soft“ Brexit.

ФИСКАЛНИ ПРАВИЛА - ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ И ИНДИКАТОРИ ЗА ИЗМЕРВАНЕ

Гл. ас. д-р Петко Ангелов, e-mail: pangelov@uni-svishtov.bg
Докторант Силвия Заркова¹, e-mail: d010217179@uni-svishtov.bg
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Настоящият доклад има за цел да представи в теоретичен план същността на фискалните правила, като метод за предотвратяване и коригиране на ключови параметри в основния финансов план на РБългария. Анализирайки основните правила, дефинирани в Закона за публичните финанси, и акцентирайки върху динамиката на засегнатите от тях индикатори, се стига до извода, че страната се стреми към поддържане на стабилност на публичните финанси. **Обект** на разработката са фискалните правила, като спомагателна мярка за подобряване на основните индикатори, на основата на които, след членството на страната в Европейския съюз, се постига стабилност на публичните финанси. **Целта** на доклада е да се изясни същността на фискалните правила и тяхното значение за рационално управление на държавните финанси в РБългария.

Задачи:

1. Да се характеризират теоретичните основи на фискалните правила – същност, особености и необходимост;
2. Да се анализира изпълнението на фискалните правила след членството на РБългария в ЕС, т.е. за периода (2007-2016 г.)

Ключови думи: фискални правила, държавен дълг, държавни приходи, държавни разходи.

JEL: E62, H63.

¹ Участието на авторите в разработката е както следва: гл. ас. д-р Петко Ангелов – Резюме, Въведение, точка 1 и Заключение; докторант Силвия Заркова – точка 2

FISCAL RULES – THEORETICAL FUNCTIONS AND MEASURING INDICATORS

Head Assist. Prof. Petko Angelov PhD, e-mail: pangelov@uni-svishtov.bg

Silvia Zarkova PhD Student², e-mail: d010217179@uni-svishtov.bg

Department of Finance and Credit

Dimitar A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Abstract: This report aims to present theoretically the essence of fiscal rules as a method of preventing and correcting key parameters in the core financial plan of Bulgaria. Analyzing the basic rules defined in the Public Finance Act and emphasizing on the dynamics of the indicators affected, it is concluded that the country is seeking to maintain the stability of public finances. The subject of the development is the fiscal rules as an ancillary measure to improve the main indicators on the basis of which after the country's membership in the European Union, stability of public finances is achieved. The purpose of the report is to clarify the essence of the fiscal rules and their importance for the rational management of the state finances in the Republic of Bulgaria.

Tasks:

1. To characterize the theoretical foundations of fiscal rules - essence, peculiarities and necessity;
2. To analyze the implementation of the fiscal rules after Bulgaria's EU membership, ie. for the period (2007-2016)

Key words: fiscal rules, government debt, government revenue, government expenditure.

JEL: E62, H63.

Въведение

Динамичните политически и икономически процеси в световен мащаб допринесоха за съществени отклонения от референтните стойности на основни икономически показатели в много страни. Политиката на икономия, прилагана в много европейски държави, включително и РБългария от 2010 г. насам, доведе до понижаване на фискалната дисциплина, което наложи предприемането на редица превантивни мерки от страни на Европейската комисия под формата на критерии и правила за фискална стабилизация. Рязкото увеличаване на фискалните дефицити и държавния дълг в съвременната икономика наложи да се обърне особено внимание на устойчивостта на публичните финанси и важноста на приспособяването ѝ в средносрочен план. В ЕС страните - членки се ръководят от Маастрихтските критерии (Bukowski n.d.) (Center for the study of democracy), Пакта за ста-

² The participation of the authors in the development is as follows: Head Assist. Prof. Petko Angelov PhD – Abstract, Introduction, point 1 and Conclusion; Silvia Zarkova PhD Student – point 2.

билност и растеж³, като се допълва и от национални фискални правила. Самите фискални правила са важна част и средство за постигане на макроикономическата стабилизация на държавата.

1. Теоретични основи на фискалните правила - същност, особености, необходимост

Фискалните правила (ЕЦБ) се определят като постоянна рамка на фискалната политика, чрез която се изразяват числови ограничения на бюджетните агрегати. Те определят целите и референтните стойности на ключови показатели в публичните финанси, като бюджетен баланс на приходите и разходите, ниво на дълга и дефицита.

От кейнсианска гледна точка (Catherine Mathieu), определено ниво на дълга и дефицита гарантира, че съвкупното търсене е равно на съвкупното предлагане. Публичните дългове и дефицита са резултат от макроикономическата ситуация. Във времена на икономическа несигурност частното търсене може да е недостатъчно, за да се поддържа пълна заетост. От нео-класическа (Catherine Mathieu) гледна точка фискалните правила са набор от инструменти, предназначени за изборни цели, а не за стабилизиране на държавата.

Фискалните правила могат да бъдат разделени на четири основни групи (Стайков февруари 2012):

- **Правила за бюджетното салдо** - засягат бюджетния баланс и го дефинират като: общ - на касова или начислена основа, структурен, циклично изгладен и бюджетния баланс през целия икономически цикъл. С негова помощ може да се установи, дали съотношението на дълга към БВП се доближава до оптималното равнище.
- **Дългови правила** изрично определят ограниченията по отношение на съотношението публичния дълг в процент спрямо БВП. Те са най-ефективни по отношение на доближаване на дълга до конкретни стойности.
- **Правила за разходите** обикновено определят постоянните ограничения за общите, първични или текущи разходи в абсолютно изражение, или в процент от БВП.
- **Правила за приходите** определят долните и горни граници на приходите и са насочени към засилване на приходите и/или предотвратяване на прекомерната данъчна тежест.

Представените правила обхващат основните финансови измерители на държавата, отразяващи приходите, разходите, задълженията и платежния баланс на страната. За да се подобри фискалната отговорност на страната важно значение

³ **Пактът за стабилност и растеж** е основан на правилата за фискалната рамка на ЕС. Според него страните членки са длъжни да избягват прекомерен дефицит-3 % държавен дълг от БВП и намаляване на публичния дълг към БВП под 60%. Този пакт е в сила от 1997 г. и се основава на Договора от Европейския съюз ("Договора от Маастрихт"), приета през 1992 г. Състои се от две наредби на ЕС със силата на закон. За да се осигури по-голяма гъвкавост, ПСР е преработен през 2005 г. Пактът се състои от превантивни и коригиращи мерки.

имат мерките, които се засягат в Пакта за стабилност и растеж от 1997 г. (ЕЦБ, „Рамка на политиката на ИПС“) и се дефинират като **предпазни** и т.нар. **корективни мерки**.

Под **предпазни мерки** се има предвид извършването на редовен преглед и оценяване на тенденциите в бюджета в средносрочен план с цел своевременно вземане на превантивни мерки. В случай, че се допусне неизпълнение на произтичащите от фискалните правила стойности, на основание Пакта се вземат **корективните мерки**. Корективните мерки в това отношение могат да допринесат за подобряване състоянието на основния финансов план на страната само в случаите, когато стойностите на индикаторите приближават референтните стойности.

В последните години страната ни въвежда правила за финансово управление, регламентирани в Закона за публичните финанси. С влизането в сила на Закона за публичните финанси РБългария прилага три фискални правила – за баланса, за размера на разходите и за дълга. Първите две правила са регламентирани още в Закона за устройството на държавния бюджет, докато правилото за дълга - още в Закона за държавния дълг и Закона за общинския дълг. (Евростат). Днес всички фискални прафила са регламентирани в Закона за публичните финанси.

През годините фискалните правила в РБългария търпят съществена еволюция, която според нуждите на страната за постигане на устойчиви публични финанси, води до изменения в същността на правилата и мерките, на които трябва да бъде обърнато съществено внимание през съответния период. През 2003 г. се поставя началото на прилагането на съответните правила в РБългария. Въвежда се референтна стойност от 60 % на съотношението държавен дълг/БВП, през 2013 г. се приемат и конкретните мерки за корекция в случай на надвишаване на тази стойност. През 2006 г. е поставена горна граница на съотношението разходи/БВП в размер на 40%. В периода 2006-2008 г. основната цел за фискалната политика е достигането на бюджетен излишък. Невъзможността за спазване на тези правила при настъпилите икономически катаклизми през периода води до регулиране на правилото за бюджетно салдо, според което дефицитът не трябва да надвишава 3% от БВП. Усъвършенстването на законите след 2011 г. води до осъвременяване на правилото за бюджетното салдо през 2012 г. Според него консолидираният бюджетен дефицит не може да надвишава 2% от БВП, структурния бюджетен дефицит на консолидирания държавен бюджет на годишна база не трябва да надвишава 0,5% от БВП, а също така и за въвеждане на автоматични механизми за корекция в случай на отклонение от целта. (Лилова Р., Радулова А., Симеонов С., 2016), (Закон за публичните финанси, 2014)

За да бъде изследвано устойчивото развитие на публичните финанси в РБългария, и изпълнението на фискалните правила е необходимо да бъдат анализирани следните показатели и съотношения:

- Консолидиран държавен дълг/БВП;
- Процентното съотношение на дефицит/излишък спрямо БВП;
- Държавните разходи/БВП;

2. Анализ на изпълнението на фискалните правила

Като своеобразен измерител на фискалната устойчивост на страната и основен компонент на показателите, представящи фискалните правила, се явява брутният вътрешен продукт /БВП/ (Лилова, Р., Захариев, А., Божинов, Б., 2015 г.). Поради тази причина таблица 1 представя тенденцията в показателя след приемането на страната в ЕС.

За да бъдат оценени фискалните критерии за РБългария и тяхното изпълнение в таблица 1 са систематизирани основните индикатори, участващи в конкретните зависимости, засегнати от фискалните правила. Основните статистически данни са заимствани от първични информационни източници като: Евростат, в т.ч. „Доклад за държавната финансова статистика“, „Доклад за приходите, разходите и основните финансови агрегати“, Доклад на БНБ „Статистика на макроикономическите данни“.

Таблица №1

Темп на изменение на основни индикатори, участващи във фискалните правила

	БВП ⁴	Държавни разходи ⁵	Държавни приходи ⁶	Консолидиран държавен дълг ⁷	Дефицит/Излишък ⁸
2007	-	-	-	-	-
2008	6,02%	12,84%	14,34%	-8,48%	65,57%
2009	-3,59%	6,42%	-8,46%	5,39%	-355,97%
2010	1,32%	-5,90%	-4,12%	14,63%	-21,37%
2011	1,92%	1,01%	4,09%	7,31%	-31,71%
2012	0,03%	3,47%	8,84%	11,47%	-83,49%
2013	0,86%	9,17%	9,13%	2,03%	-12,89%
2014	1,33%	14,00%	0,18%	61,35%	-1439,21%
2015	3,62%	2,45%	12,95%	2,08%	-68,85%
2016	3,94%	-8,85%	-4,92%	18,66%	-97,44%
AV	1,72%	3,84%	3,56%	12,72%	-227,26%
STDEV	2,72%	7,79%	8,29%	19,89%	469,09%

Източник: Собствени изчисления на автора - на база първични данни от гореизложените източници.

⁴ Източник на данни НСИ, /Прегледан на 28.01.2018 г./

Линк: https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=1169

⁵ Източник на данни: Government finance statistics-summary tables statistical books of Eurostat 1/2017 p. 28-29 /Прегледан на 28.01.2018 г./

⁶ Източник на данни: Government finance statistics-summary tables statistical books of Eurostat 1/2017 p. 28-29 /Прегледан на 28.01.2018 г./

⁷ Източник на данни: /Прегледан на 28.01.2018 г./ Линк: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tipsgo10&language=en>

⁸ Източник на данни: /Прегледан на 28.01.2018 г./ Линк: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00127&language=en>

БВП, като индикатор, заемащ съществено място във фискалните правила, се изменя динамично през периода. Най-интензивно е изменението през 2008 г., когато следствие на членството на страната в ЕС и значителното повишение на износа, се увеличава с 6,02%. По-съществени увеличения на БВП спрямо предходната година, за периода, се наблюдават през 2010 г. - 1,3%, 2011 г. – 1,9%, 2015 г. - 3,6% и 2016 – 3,9%. Средното изменение на БВП е в размер на 1,72%, а отклонението е в размер на 2,72%.

Държавните приходи и разходи, според фискалните правила и изчислените на тяхна основа количествени измерители, трябва да бъдат балансирани. Средното изменение на разходите за периода е в размер на 3.84%, а това на приходите е 3,56%. Най-голямо увеличение на разходите над приходите се наблюдава през 2009 г., 6,42% увеличение на разходите, при 8,46% намаление на приходите, следствие на икономическата криза, засегнала страната. Подобна е ситуацията и през 2014 г., когато държавните разходи се повишават с 14%, а бюджетните приходи се увеличават с минималните 0,18%, следствие на сътресение в банковата сфера на Р България.

Консолидираният държавен дълг е основен индикатор, показващ финансирането на създалия се бюджетен дефицит. За периода 2007-2016 г. правителството видимо поддържа плавни изменения, с изключение на 2014 г., когато фалитът на КТБ, оказва съществено влияние в посока повишение на дълга с 61,35%. Спадът след 2007 г. с 8,48% се базира на намаление на дълга на Централното правителство, а увеличението през 2010 г. с 14,63% е следствие от икономическата криза, оказала влияние и в Р България. Средното изменение на показателя е в размер на 12.72%, а стандартното му отклонение е 19.89%.

Имайки предвид фискалното правило за бюджетното салдо, което изисква държавата да поддържа бюджетен излишък, се наблюдава неговото неспазване, което е видно от показателя **дефицит/излишък**. Бюджетен излишък съществува единствено през 2007 г. и 2008 г. След 2009 г. динамичните събития в страната, водят до формиране на дефицит в бюджета. Най-висока стойност анализираният показател има през 2014 г., когато страната ни тегли кредит, с който да покрие задълженията по фалиралата банка/КТБ/ - изменението е в размер на 1439,21%. През 2015 г. по-добрата фискална политика от страна на правителството, води до намаление на дефицита с -68,85%. Основната причина за високия дефицит може да се сведе до невъзможността на текущите държавни приходи да покрият текущите разходи. Средната стойност на изменението на дефицита/излишъка за разглеждания период е в размер на -227,26%, дължаща се на голямата динамика в показателя при високо стандартно отклонение в размер на 469,09%. На тази основа може да се направи изводът, че е необходима сериозна намеса от страна на държавната, чрез фискалната политика, за регулиране нивото на държавния дефицит и приближаването му до изискването на фискалното правило.

Анализът на динамиката на представените показатели се базира на проследяване на измененията на съотношенията, спрямо предходната година. (Таблица 2).

Съотношението на **държавните разходи спрямо brutния вътрешен продукт** за периода поддържа стабилни стойности. През 2016 г. се наблюдава най-голямо намаление на коефициента, главно дължащото се на намалението на държавните

Таблица №2

Изменение на съотношенията, формиращи фискалните правила⁹

	ДР/БВП в %	Измене- ние на ДР/БВП в %	КДД/БВ П в %	Изменение на КДД/БВП в %	Дефицит/ излишък като % от БВП	Изменение на дефицит/ излишък като % от БВП в %
2007	37,7	-	16,3	-	1,1	-
2008	37,1	-0,6	13	-20,25	1,6	45
2009	39,4	2,3	13,7	5,38	-4,1	-356
2010	36,2	-3,2	15,3	11,68	-3,1	-24
2011	33,8	-2,4	15,2	-0,65	-2,0	-35
2012	34,5	0,7	16,7	9,87	-0,3	-85
2013	37,6	3,1	17	1,80	-0,4	33
2014	42,1	4,5	27	58,82	-5,5	1275
2015	40,7	-1,4	26	-3,70	-1,6	-71
2016	35,0	-5,7	29	11,54	0,0	-100
AV	37,4	-0,3	18,92	8,28	-1,4	76
STDEV	2,73	3,3	5,98	22,85	2,3	465

Източник: Собствени изчисления на автора, базирани на първични данни от Таблица 1.

разходи и увеличението на БВП. Оптималната стойност от 40% е превишена през 2014 г., когато фалитът на Корпоративна търговска банка оказва негативно влияние, като драстично повишава разходите за периода. Тогава коефициентът рязко повишава стойността си с 4,5% спрямо предходната година. През 2015 г. РБългария отново не се придържа към референтната стойност, като я превишава с 0,7%, над нормативно регламентираната, но спрямо 2014 г. се наблюдава намаление на коефициента държавни разходи/БВП с 1,4 %. Средната стойност на изменението на показателя спрямо предходната година е -0.3% при 3,3% отклонение от средната аритметична стойност за периода 2007 г.-2016 г.

Единственият показател, който РБългария поддържа в стабилни граници, това е съотношението **консолидиран държавен дълг/БВП**, който за периода се колебае далеч от референтната стойност от 60%. Наблюдава се тенденция на възходящ тренд до 2014 г., като увеличение спрямо предходната година съществува през 2010 г.- с 11,68%, през 2012 г.- с 9,87% и през 2014 г.- с 58,82%. Най-голямо намаление на коефициента консолидиран държавен дълг/БВП се наблюдава през 2008 г., /в размер на -20,25%/, когато коефициентът достига 13%. Това изменение се дължи основно на увеличение на БВП през годината и намаление на консолидирания държавен дълг, поради присъединяването на страната в Европейския съюз. Средната стойност на коефициента е 18,92%, а средното изменение за периода е 8,28%, като отклонението на показателя от средната аритметична стой-

⁹ Съкращенията са както следва: ДР/БВП – държавни разходи/брутен вътрешен продукт, КДД/БВП – консолидиран държавен дълг/брутен вътрешен продукт

ност е 22,85%. Въпреки динамиката на показателя стойностите, които приема през годините, нямат съществено въздействие върху фискалните правила.

Индикаторът **дефицит, излишък/БВП** най-точно представя кризисните моменти в икономическия и финансов цикъл на РБългария за периода 2007 г. - 2016 г. Страната се придържа към фискалното правило да поддържа 3% дефицит/БВП. То е нарушено през 2009 г., когато коефициентът се увеличава с 356% и през 2014 г., когато увеличението е 1275%. Последното е резултат от настъпилите в РБългария икономически и банкови кризи. Средната годишна промяна за периода е 76%, при стандартно отклонение от 465%.

Заклучение

Налице са множество обнадеждаващи, но и обезкуражаващи фактори за възможностите на РБългария да поддържа фискалните правила на ЕС за устойчивост на публичните финанси. Въз основа на направения до момента анализ на показателите, интегрирани във фискалните правила, могат да бъдат направени следните по-важни изводи:

Първо, фискалните правила са от изключителна важност за доброто управление на публичните финанси. Прилагането им трябва да бъде изцяло съобразено с националните и местния интереси. Тяхното спазване води до положително въздействие върху макроикономическата стабилност на държавата и нейната устойчивост. В противен случай приетите правила могат да доведат до дестабилизиране на фискалната дисциплина и влошаване на имиджа на страната сред страните-членки на Европейския съюз.

Второ, РБългария старателно се придържа към фискалните правила до момента, в който Световната икономическа криза се оказва повратна точка във фискалната политика. Страната ни отговаря на Маастрихтските критерии, по отношение на част от фискалните правила, но съществува известен дисбаланс по отношение на публичните разходи и бюджетния дефицит, които при рационална политика биха могли да бъдат приведени до дефинираните в Закона за публичните финанси референтни стойности.

Трето, БВП, като основен компонент на показателите, представящи фискалните правила, се характеризира с колеблива динамика. Основна причина за цялостното намаление в стойността му се явява кризата през 2007 г., която дестимулира икономиката и инвестициите. Подобряването на инвестиционния климат в страната, следствие членството на РБългария в ЕС и стремежите ѝ за доближаване до европейските фискални критерии, са причините за цялостното повишение на брутната производителност на страната в края на периода.

Четвърто, необходимо е коректно оценяване на ролята на фискалните правила за бюджетната политика на страната. Въвеждането и създаването им трябва да бъде изцяло съобразено с податливостта на страната на политически и икономическа колебания, както и с цялостната характеристика на държавната политика. Стимулирането на БВП, свиването на разходите, намаляването на бюджетния дефицит и цялостното спазване на мерките на Пакта за стабилност и

растеж и на Закона за публичните финанси ще осигурят по-нататъшно подобряване на средносрочната устойчивост на публичните финанси на страната.

Цитирана литература (Библиография)

- Bukowski, S.**, *The Maastricht Convergence Criteria and Economic Growth in the EMU*, 5 pg., Източник: <http://www.ec.unipg.it/DEFS/uploads/quad24.pdf>
- Catherine Mathieu**, H. S. DO WE NEED FISCAL RULES? OFCE 2012- 08 /Février 2012, 5p. Източник: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/hal-01070287/document>
- Center for the study of democracy**, *Критериите за конвергенция от Маастрихт в контекста на бъдещото присъединяване на България към Европейския съюз, януари 1996 г.* Източник: <http://www.csd.bg/artShow.php?id=10499>
- Евростат** *КОНВЕРГЕНТНА ПРОГРАМА 2013–2016 г.*,
Източник: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cp2016_bulgaria_bg.pdf
- ЕЦБ**, „*Рамка на политиката на ИПС*“.
Източник: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/europe/emu/html/index.bg.html>
- ЕЦБ**, *Пактът за стабилност и растеж. Закон за публичните финанси.*
(1. 1 2014). Източник: www.minfin.bg/document/11533
- ЗПФ**, Източник: www.minfin.bg/document/11533
- Лилова Р., Радулова А., Симеонов С.**, (2016). Бюджет и бюджетна политика. Л. Р., *Фискални правила в съответствие със Закона за публичните финанси* (стр. 21). Велико Търново: Фабер.
- Лилова Р., Захариев, А., Божинов, Б.**, (2015 г.). *Финанси*. АИ “Ценов“, Свищов
- Стайков, К. Н.**, (февруари 2012). *Фискални правила: преглед на литературата, приложение и препоръки за България*, Институт за пазарна икономика.

**ИПОТЕЧНИТЕ ОБЛИГАЦИИ И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ
ЗА ДИРЕКТНО ФИНАНСИРАНЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ
ОТ БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР**

**Докторант Борислав К. Киров, b_kbg@yahoo.co.uk
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов**

Резюме: След 2001 г. все повече търговски банки използват възможностите за директно финансиране от българския капиталов пазар чрез емисии на ипотечни облигации. Това налага да припомним и да посочим някои от важните за анализиране рискове, свързани с инвестирането в ипотечни облигации в България.

Ключови думи: ипотечното кредитиране, лихвените равнища, ценови промени, инвестиции, емисии на ипотечни облигации.

JEL: E5, E58, E43, G21, O16.

**MONEY BONDS AND OPPORTUNITIES FOR DIRECT FINANCING
OF COMMERCIAL BANKS ON THE BULGARIAN CAPITAL
MARKET**

**Ph.D. student Borislav Kirov, b_kbg@yahoo.co.uk
Department of Finance and Credit
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov**

Abstract: Since 2001, more and more commercial banks have used the possibilities of direct financing from the Bulgarian capital market through mortgage bond issues. This makes it necessary to recall and point out some of the important risks for investing in sovereign bonds in Bulgaria.

Key words: mortgage lending, interest rates, price changes, investments, mortgage bond issues.

JEL: E5, E58, E43, G21, O16.

С еволюцията на ипотечното кредитиране и стремежа на кредитните институции за ускоряване на финансовия оборот възниква и процес на секюритизация на ипотечни кредити в световен мащаб.

Банките могат да набавят необходимия финансов ресурс за предоставянето на дългосрочни ипотечни кредити от – собствения си капитал, дългосрочни влогове и депозити, емисии на ипотечни облигации и остатъка по краткосрочните

влогове, които могат да се използват в рамките на неснижаемия им остатък (Радков & колектив, Пари и банки, 2000, стр. 523-524)

В развитите икономики най-важния инструмент за външно финансиране на фирмите е емисията на ценни книжа, а институционалните инвеститори все по често вземат дългосрочни инвестиционни решения в посока на инвестициите в акции и корпоративни облигации, които имат висока степен на сигурност на дохода. Ипотечните облигации гарантират добра защитеност на вложението и по-добра доходност от държавните ценни книжа.

Съвременната теория разделя **ипотечните облигации** на два вида:

➤ **неделими облигации** (*Pass through securities*) – при тях погашенията по ипотечните заеми на кредитополучателите, се разпределят между инвеститорите съобразно броя ипотечни облигации, които притежават.

➤ **облигации разделени на траншове** - (*Collateralized Mortgage Obligations*) – при тях общия поток на погашенията по ипотечните заеми на кредитополучателите се обособява в т.нар. траншове на база на различни критерии :

- според кредитния рейтинг, определен на базата на модели за оценка на риска, даван от престижни рейтингови агенции, като "Мудис инвесторс сървис" (Moody's Investors Service), "Стандарт енд пуърс" (Standard & Poor's), "Фитч" (Fitch IBCA) в зависимост от дела на притежаваните некачествени ипотечи (subprime mortgages), които могат да стигнат до неизпълнение.

- според възможността от предплащане на заемите или характера на погашението по заема (главница или лихва) и др.

За бързото развитие на ипотечния пазар в САЩ важна роля има паричната политика на Федералния Резерв и приетия от правителството нормативен акт през 1977г. - *Community Reinvestment Act*, който дава възможност на граждани с ниски доходи да получават ипотечни заеми от банките. Държавната национална ипотечна асоциация (GNMA) стимулира допълнително този процес като става гарант по плащанията, свързани с ипотечни облигации, обезпечени с пакет от стандартни ипотечни кредити. През 90-те години на XX век финансираните от правителството кредитни институции Фани Мей и Фреди Мак гарантират изкупуването на лоши ипотечни кредити от банките и така намаляват риска при кредитирането. **Изкупуването и секюритизирането на ипотечи** от тези институции осигурява постоянен финансов ресурс на кредитните институции. Това дава силен тласък на **процеса на „секюритизация“** и на вторичния пазар на ипотечни облигации. Големият интерес към тях от инвеститорите се определя от възможността за реализиране на добра доходност при „нисък риск“.

Вторичният пазар на ипотечи в световен мащаб претърпява бум след 70-те години, когато обемът се увеличава от 18 милиарда долара през 1970 година до 150 милиарда през 1983г. Десет години по – късно емитираните облигации, обезпечени с ипотечи, са за 1627.2 милиарда долара (И.П.И., 2001).

Тъй като **ипотеките не са достатъчно ликвидни**, за да се търгуват на вторичните пазари като ценни книжа, Държавната национална ипотечна асоциация – GNMA въвежда изцяло **прехвърляеми ипотечни облигации**, обезпечени с ипотечи, като така стартира програма, с която гарантира плащанията по лихвите и главниците на пакет от стандартизирани ипотечи. Съгласно тази програма частни

финансови институции, като спестовно-кредитните дружества и търговските банки, вече могат да събират в пакет група гарантирани от GNMA ипотечи и след това да го продадат като ценна книга на трета страна (обикновено голям институционален инвеститор, какъвто са инвестиционните и пенсионните фондове). Когато гражданите, правят вноски по ипотечните си кредити към банката, която ги е кредитирала, тя изцяло прехвърля тези плащания към собственика на ипотечните облигации, като му изпраща чек за общата им стойност. Това прави тези изцяло прехвърляеми ценни книжа, обезпечени с ипотечи да имат твърде нисък риск от неплатежеспособност и затова стават много търсени от инвеститорите. През 70-те години над 80% от жилищните ипотечи се притежаваха директно от спестовно-кредитни дружества, взаимно-спестовни банки и търговски банки. Сега едва една трета се притежава директно от тези институции, а две трети се държат като ценни книжа, обезпечени с ипотечи (Мишкин, 1995, стр. 24).

Т.е. процесът на секюритизация дава възможност на банките, които отпускат ипотечни кредити, да извършат продажба на вземанията по тях на инвестиционни дружества и фондове като реализират добра печалба. Създаденият **пакет неликвидни активи** (стандартните ипотечни кредити) служи за обезпечение на издадените срещу тях **ликвидни ипотечни облигации**. Те се превръщат във **важен финансов инструмент (ценни книжа обезпечени с ипотечи), а системата на секюритизация като процес на трансформиране на неликвидни финансови активи (жилищни ипотечи) в прехвърляеми инструменти на капиталовия пазар**. Появява се и нова алтернатива за кредитиране с високорискови ипотечни кредити с вторична ипотека (subprime mortgage) за клиенти с нисък кредитен рейтинг, като разликата в лихвите между първичните и вторичните ипотечи вече значително намалява.

Политиката на правителството на САЩ, която стимулира бързото развитие на ипотечния пазар и паричната политика на Федералния Резерв до 2007 година са в основата на мащабната ипотечна кредитна експанзия на банките, балонизирането на имотните пазари и превръщането на ипотечните облигации в предпочитан за инвеститорите финансов актив. Така се стига и до най-големия в света финансов балон – ипотечния балон в САЩ, който стана повод за световната финансова криза след 2008г.

Според доц. Милинов, процесът на секюритизация в САЩ първо -дава възможност за изваждане на ипотечните кредити от баланса на банките, веднага след отпускането им, чрез продажбата им в „секюритизирани“ пакети и тази система създава измамното усещане за избягване на кредитен риск дори при криза на пазара на недвижими имоти и второ - осигурява възможност при голямата конкуренция между кредитните институции - за бързо финансиране от капиталовия пазар и отпускане на нови ипотечни кредити, които също да „секюритизират“, след като са удържали комисионна за обслужването им.

Немският икономист Михаел Либиг, определя структурната секюритизация като основна причина за започналата в САЩ ипотечна, а по-късно и финансова криза.

С навлизането на системата за секюритизация и приетия Закон за ипотечните облигации (ЗИО) в Р България през 2000г. се дава възможност на търговските

банки у нас за директно финансиране на ипотечните си програми от капиталовия пазар. Ипотечния кредит се разглежда като "отпускане на кредити срещу регистрирана ипотека върху недвижима собственост, на основата на издаване на ипотечни облигации", като единствено банката може да финансира отпускането на ипотечен кредит с емисия на ипотечни облигации.¹

Това означава, че ЗИО урежда гаранциите за ипотечните облигации като тук действа и общата правна уредба на ЗППЦК (Закон за Публичното Предлагане на Ценни Книжа). Съгласно нормативната уредба ипотечни облигации могат да бъдат издавани само от банки и се различават от облигациите, издадени от дружество със специална инвестиционна цел, инвестиращо в недвижими имоти. Банките получават възможност да си възвърнат почти същите паричните средства, дадени като ипотечни кредити, с цел нови капиталовложения, като въз основа на правото на законна ипотека върху закупените имоти емитира и продава ипотечни облигации. Емисията подлежи на вписване и трябва да отговаря на определена група ипотекирани имоти, така че при настъпили събития и невъзможност на банката да плаща по облигационния заем, с продажбата на ипотекираните имоти - предимство да ползват титулярите на ипотечни облигации, които са обезпечени със съответните имоти. Това определя емитирането на ипотечни облигации от банките като форма на секюритизация на тези вземания, което дава възможност за ефективното прехвърляне на риска и доходността на вземанията по ипотеки към инвеститорите, които не трябва да подценяват риска от локални или глобални кризи на пазара на недвижими имоти.

В българския закон за ипотечните облигации се посочват условията и реда за издаване и изплащане на ипотечни облигации. Определя ги като ценни книги, които се издават от банките на основата на портфейлите им от кредити, обезпечени с една или повече първи по ред ипотеки в полза на банките върху недвижими имоти (ипотечни кредити). Недвижимите имоти трябва да са застраховани срещу погиване и могат да бъдат следните видове:²

1. жилища, включително отдавани под наем;
2. вили, сезонни и ваканционни жилища;
3. търговски и административно-офисни помещения, хотели, ресторанти и други подобни имоти;
4. промишлени и складови помещения.

Основното покритие на ипотечните облигации в обръщение е обезпечението с ипотечни кредити на банката-издател.

В началото на XXI в. - с повишаване на икономическия ръст при добра бизнес среда в България се наблюдава увеличаване на обема на ипотечните кредити за да достигнат до 5,61 млрд. лв. към края на 2007 г. (<http://www.bnb.bg>). Завишеното търсене повишава цените на недвижимите имоти, което за периода от 2001

¹ Закон за ипотечните облигации. Обн. ДВ. бр.83 от 10 Октомври 2000г., изм. ДВ. бр.24 от 31 Март 2009 г.

² Закон за ипотечните облигации. Обн. ДВ. бр.83 от 10 Октомври 2000 г., изм. ДВ. бр.24 от 31 Март 2009 г.

до 2007г. е средно 243%, а БВП и инфлацията са нарастнали за същия период съответно с 85% и с 52% (Йотов, 2008).

Най-честа практика при договарянето на ипотечните кредити е изплащането е да става на базата на годишни анюитетни вноски, като главницата и лихвата остават непроменени през целия срок на кредита, но лихвите, които са включени в анюитета постепенно да намаляват, а размера на главницата да се увеличава (Радков & колектив, Пари и банки, 2000, стр. 208).

Като изискване за отпусканите през този период ипотечни кредити от банките се използват освен ипотеките, така и **съотношението „месечни задължения/доход“** като граници са до 80-85%, при максимален срок - до 35 години на кредита и финансиране до 70-80% от стойността на имота.

През 2001г. се структурира и издаде първата емисия ипотечни облигации за продажбата на българския капиталов пазар. Тя е на Българо-американската кредитна банка АД (БАКБ) с номинал 3.3 млн. евро. Опит на банката в дългосрочното кредитиране и на капиталовите пазари, позволява през 2004г. да извърши секюритизация на вземания в България през дружеството “Капитал Директ-1” АДСИЦ като дава възможност на институционалните инвеститори да инвестират във вземания от черноморски хотели обезпечени с ипотечи. През следващите две години Българо-американска кредитна банка АД, съвместно с Enterprise Realty Group, и Enterprise Realty Group, извършва секюритизация на недвижими имоти с търговско предназначение в България през дружество И Ар Джи Капитал-1 АД-СИЦ и дружество И Ар Джи Капитал-2 АДСИЦ . Това са хипермаркета “Практикер” на бул. “Цариградско шосе”- София, търговския център “Орифлейм” на бул. “Г.М. Димитров”- София и Търговски център "Черно море" в гр. Варна .

В началото на 2003г. ТБ "България инвест" (част от "Алианс България холдинг") заявява намерение да издаде емисия *ипотечни облигации* в размер между пет и седем милиона, които ще бъдат емитирани за срок от три години, а лихвата, която ще носят, ще бъде между 5.5% и 6.5%. Банката разчита пласирането им да бъде частно, тъй като са се насочили към институционални инвеститори, които проявяват интерес за закупуване на ипотечни облигации.

Към края на 2007 г. на пода на Българската фондова борса - София (БФБ) са регистрирани за търговия вече 12 емисии ипотечни облигации, издадени от 7 банкови институции с общ номинал над 137 млн. евро като се предлагат единствено неделими ипотечни облигации (тип *Pass through*).³

Това показва, че все по-вече търговски банки използват възможностите за директно финансиране от българския капиталов пазар, чрез емисии на ипотечни облигации. На тази основа можем да посочим някой от важните за проучване и анализиране рискове, свързани с инвестирането в ипотечни облигации в България. Те се разделят на:

- **общи рискове** - това са системни рискове, които произтичат от общите условия, в които работят банките и имат външно влияние върху тях - затова такива рискове не могат да бъдат управлявани, но изискват съобразяване на инвести-

³ Списък на емисиите, търгувани на Българската фондова борса - София

ционната политика на инвеститорите с отделните фактори, които ги определят. Те са макроикономически, валутен, политически, кредитен, данъчен и др.

- **Специфични рискове** – това са финансови и оперативни рискове, които зависят от дейността на емитента. Такива са: **кредитен риск** - свързан с кредитната дейност на банката, **ликвиден риск** – постигане на лоши финансови резултати, следствие от лошо управление на собствените и привлечените парични средства, **пазарен риск** – свързан с промени в пазарните условия и влошаване на финансовото състояние на банката заради зависимите и позиции по отношение на валутни, лихвени и др. финансови инструменти, **операционен риск, ценови риск, капиталова адекватност и управление на капитала и др. породени от оперативни рискове** в корпоративното управление.

Световната финансова криза слез 2008 г. доказва, че понятие ниско-рискос финансов актив не може да се използва дори и по повод на ипотечните облигации. Затова институционалните инвеститори в България трябва внимателно да анализират рисковете и несигурността, които могат да настъпят при такава инвестиция, тъй като бъдещите очаквания съществено може да се разминат с прогнозните, следствие на различни специфични и общи рискови фактори, които съпътстват пазара и дейността на банката-емитент.

Цитирана литература

Йотов, С. (2 2008 г.). Фактори, формиращи цените на жилищата в България. *Икономическа мисъл, ИИ на БАН*, стр. 55.

Мишкин, Ф. (1995). *Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари*. София.

Радков, Р., & колектив. (2000). *Пари и банки*. В. Търново: Абагар.

Закон за ипотечните облигации. Обн. ДВ. бр.83 от 10 Октомври 2000 (н.д.). Свалено от <http://www.bnb.bg>.

Преглед на стопанската политика. *том I*, И.П.И. (№12 март 2001 г.). стр. 4.

ОСНОВНИ ПРОБЛЕМИ ПРЕД ИНТЕГРАЦИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ СЕЛА

Георги Иванов Ангелов, D010416169@uni-svishtov.bg/georgie_angelov@abv.bg
Докторант в редовна форма на обучение
Специалност „Аграрна икономика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов” – Свищов

Резюме: Селските райони са арена на сблъсъка на множество проблеми, за да можем да се справим с тях трябва да ги степенуваме правилно и да осъзнаем причините за тяхното възникване, за да успеем да ги преодолеем.

За целта ще се опитаме да отграничим основните проблеми и предпоставката за тях. Като въз основа на направения анализ предложим решение за преодоляване им.

Ключови думи: села, развитие, проблеми, изостовоне, държавна политика.

JEL: Q18, Q10.

MAIN PROBLEMS FACING THE INTEGRATION OF BULGARIAN

Georgi Ivanov Angelov, D010416169@uni-svishtov.bg/georgie_angelov@abv.bg
Full-time PhD student
Specialty „Agricultural Economics“
D. A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: Rural areas are the arena of the collision of many problems, so that we can deal with them, we have to grasp them correctly and understand the reasons for their occurrence, so that we can overcome them.

For this purpose, we will try to distinguish the main problems and the prerequisite for them. Based on the analysis we offer a solution to overcome them.

Key words: villages, development, problems, disruption, state policy.

JEL: Q18, Q10.

Въведение

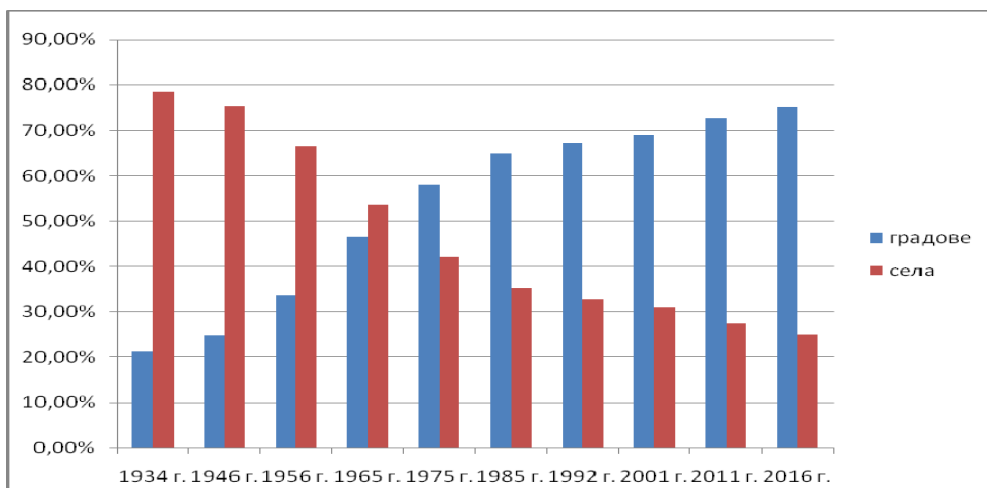
Селските райони са арена на сблъсъка на множество проблеми, за да можем да се справим с тях трябва да ги степенуваме правилно и да осъзнаем причините за тяхното възникване. Много специалисти поставят в своите анализ, на първо място и като предпоставка за останалите негативни тенденции икономическите проблем. Но моето лично мнение е, че проблемите, които трябва да поставим

като основни и с необратими тенденции в селските райони са демографските проблеми: обезлюдяване, миграция, структура на населението. Най-важният и ценен ресурс на селските райони и на страната са нейните жители, липсата на хора в определено селище обезсмисля, каквато и да е инвестиция. Намаляването на населението и човешкия ресурс е в пряка зависимост с трудовият потенциал на дадения район, което довежда до оттегляне на инвестициите от там и спад в цялостното развитие на определената територия (Анастасова & Маламова, 2011). Най-вероятно последиците за останалото население ще бъдат, влошаване на социално-икономическа среда и повишаване на битовата престъпност. Демографските проблеми са следствие на лошото управление през годините, провежданите държавни политики, пораждащи икономически и социални проблеми.

1. Демографски проблеми на българските села

Миграцията от селата към градовете е започнала през петдесетте години на миналия век като е повлияна от настъпващият в страната тоталитарен режим и съпътстващата го колективизация. Насилственото отнемане на земите и инвентара на селското население, принуждава около един милион и половина души останали без препитание, през края на петдесетте и началото на шестдесетте години, да мигрират към градовете. По това време населението на селата е наброявало около 5.5 млн. жители и е било 80% от населението на страната. Вторият по съществен период, който оказва негативно последици и до днес е така нареченият преход от тоталитарна към пазарна икономика. Този преход или по-точно начина, по който е извършен и последиците за страната, до голяма степен може да се определи като национална катастрофа. Българското селско стопанство претърпява фундаментално реструктуриране след началото на 90-те с преминаването към пазарна икономика. Поземлената реформа, приватизацията, разбиването и разграбването на старата производствена структура, липсата на подкрепа и пълната абдикация от страна на държавата почти успява да унищожи аграрния сектор. Като основен сектор за заетост и препитание влошеното му състояние нанася нов сериозен удар върху селското население. Хиляди хора остават без работа, от което следва и нова миграционна вълна към градовете. От 20% градско население през 1950 г. достига до 67% през 1990 г. и до 75 % през 2016г. За 65 г. селското население от почти 6 млн. души спада на около 1.8 млн. души, успява да се обърнат същите пропорции, но в полза на градовете виж Фиг. 1.

Демографските проблеми не се изразяват само в миграцията. От началото на 90-те години се наблюдава силна негативна тенденция на депопулация на цялата страна. Която с най-голяма сила е изразена в селските райони, съчетана с миграцията от селото към града довежда трети много сериозен демографски проблем, отнасящ се към структурата на населението – големият процент хора в пенсионна възраст живеещи в селата. Това състояние на демографската структура на селата произлиза от факта, че именно младите и грамотни хора във фертилна възраст напускат селата. Особено селата в планинските и погранични райони възрастовата структура е силно деформирана и не може да осигури възпроизводство на населението и на трудовия пазар. Последиците и скоростта, с която настъпват тези



Фиг. 1. Процент на съотношение на населението градове/села за периода (1934–2016)

Източник: по данни от НСИ.

промени са тежки и страшни за селските райони. Селата се превръщат в едни старчески домове, в които по голямата част от населението е на преклонна възраст и няма сили да ги напуснат и остава да доизживеят старините си, и със тяхната смърт умират и селата.

В края на 2004 г. са отчетени 144 от населените места, в които реално няма хора, пет години по-късно обезлюдените населени места става вече 181 или средно 5.4 населени места остават без население на година. Населените места в България са 255 града и 5047 села, като 21% от тях или около една пета от населените места живеят от 1 до 50 човека, и в 36% от тях се обитават от 100 до 500 човека (политика, 2012). Общо около 3 750 от селата се наблюдава засилен процес на обезлюдяване (СИМОВА, и др., 2013). Населението в трудоспособна възраст в селата е 35.9% за сравнение с градовете процента е значително по-благоприятен 59%. Според учените по демография от БАН, ако се запазят сегашния миграционен поток от селата към градовете и отрицателния прираст (-8.9/1000) към 2060 г. няма да има селско население. Въпреки, че има различия между данните и предположенията на различните организации като Евростат, НСИ, ООН и други, всички прогнози са еднозначни и водят до апокалиптичен край на българското село.

2. Икономически проблеми на българските села

Намаляването на младото население и нехайната държавна политика в края на 20 век и началото на 21 век, води до затваряне на стотици училища, повечето от останалите училища са в окаяно състояние, изпитва се остра нужда на средства за поддържане на материалната база, има липса на учители. Процеси, които продължават и към днешна дата, само за настоящия програмен период са закрити над

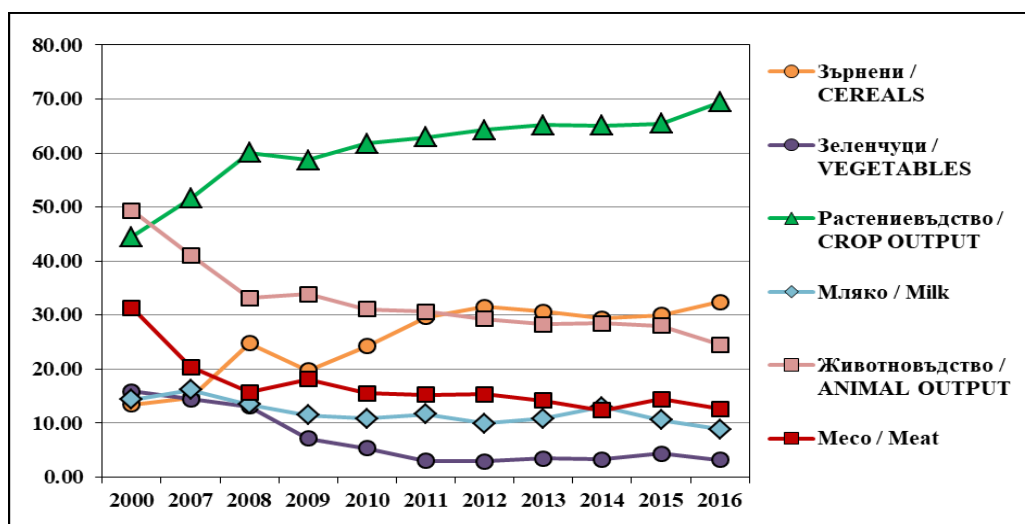
200 училища (в селата 111). Което е предпоставка за много деца да останат без образование, ниско ниво на културни и социални ценности. Като вземем предвид и факта, че в състава на миграционния поток влизат най-вече образованата част от населението. Между селското и градското население се образува една значителна разлика в нивото на образование. Завършилите средно и висше образование в селата са едва 40.3%, за разлика от градовете, където делът е почти три четвърти 71.6% (ИНСТИТУТ, 2011). Едва една четвърт от училищата са професионални, по-голямата част от завършилите средно образование нямат професия. Например за селското стопанство като отрасъл осигуряващ основния поминък на хората по селата, за 2003 г. само 3% от управителите на стопанства имат земеделско образование, за 2010 г. измененията са минимални 3.7%. Факти, които до голяма част обясняват разликата в процента на безработицата, която съществува между селата и градовете, особено високото ниво на продължителна безработица. Продължителната безработица се обяснява от липсата на работа в селските райони за ниско качествена работната ръка. По-високата степен на образование не само че предопределя лесната реализация на пазара на труда, а до голяма степен от нея зависи и икономическото състояние и просперитета на фирмата, в която работи даденият човек. Кое ще рече, че икономиката изпада във все по-голяма зависимост от знанието на заетите в нея. Според Агнешка Вжохалска съществува закономерност между нивото на образование и нивото на безработица, с понижаване нивото на образованието намалява делът на работещите, а се увеличава делът на безработните и икономически пасивните (Вжохалска, 2007). Големия процент ниско образовано население в селата е пречка за разгръщане на потенциала и икономическото развитие на тези райони. Децата отпаднали от училище попадат в една негативна спирала с лоши последствия за тях, за семействата им, за околните и за района, в които живеят, от там и за държавата им. Отпадането от образованието поражда ниско квалифицирана работна ръка–липсата на работна ръка води до отлив на инвестиции те от своя страна пораждат безработица и социално икономическо изоставане на целия район, повишаване на престъпността и миграция. Подобно следствие е описано по-горе, разликата е, че по-горния случай, следствието е липса на човешки ресурс, в този случай липсата е на качествен човешки ресурс. Задълбочаващите се различия в образователното и икономическо ниво между града и селото се отразява със същите разлики в социалните условия и стандарта на живот.

Качеството на живот в селата е влошено от всички възможни страни единствено от екологична гледна точка картината е относително добре, макар, че има какво да се желае, за в момента няма фрапиращи и необратими проблеми. За разлика от екологичното състояние на селата пътната инфраструктура поради липсата на средства, е меко казано силно амортизирана. Въпреки, че между селата има сравнително добра осигуреност от пътна мрежа, нейното положение в по-голямата си част е трагично, има участъци, на които пътя просто липсва. Поради лошата инфраструктура 760 села остават без ежедневен транспорт. Като се има предвид, че няма село, което да не разчита на различни услуги от местния общински център проблемът с транспорта е много сериозен. Около в 650 населени места няма аптека и хранителен магазин. Без водоснабдяване за питейни нужди

или с режим на водоподаването са били 350 села. Достъпът до здравни услуги е ограничен поради концентрацията на здравни заведения предимно в градовете, първичната медицинска помощ се изразява в посещение от общо практикуващ лекар през дадени дни от седмицата в по-големите села. Около 500 от населените места не се обслужват от общо практикуващ лекар. Читалищата, библиотеки, общинските сгради, стадиони, салони имат нужда от значителни инвестиции, за да функционират по своето предназначение. В селата почти няма възможности за спорт, култура, отдих или някакви други занимания което ограничава развитието и отблъсква младото поколение. Всичките тези факти описани по-горе са резултат от хаотичната държавна политика която вкара селските райони в необратимата негативна спирал водеща до социален и икономически упадък.

Поради взаимната си обвързаност на селското стопанство и селата, състоянието на едното е огледално за другото. Както е споменато по-горе катастрофалното състояние на селското стопанство започва с първите години на прехода. Надеждите за трансформиране на Българското земеделие, в земеделие основаващо се на модерни фермерски стопанства осигуряващи работа на местното население и развиващо високо технологично и конкурентоспособно производство, бързо изгасва. По-голямата част от хората, които решават да започнат някакъв земеделски бизнес претърпяват неуспех и за няколко години са фалирали по напълно обясними причини, изостават всичко и търсят спасение в градовете. Със започването на различни програми като САПАРД целящи стимулирането на селското стопанство и ПРСР 2007-2013 г. и с приемането на България в ЕС се зараждат нови надежди за съживяване на българското село. Но пропуските, които бяха направени в преговорите за членство на България и не резултатното субсидиране по първия и втория стълб на ОСП на ЕС, доведоха влошаване на селското стопанство в редица сектори. Структурата на земеделското производство и управленските решения на производителите се съобразява изцяло със насоките на подпомагане. Плащанията на площ от първия и втория стълб покриват 30% от разходите на зърно производителите, което минимизира риска и става мощен стимул за развитието на зърно производството, от 55%/45% дял на животновъдството спрямо растениевъдството през 1989 г. се обръща на 70%/25% за растениевъдството през 2017 г., като то се изразява главно в зърно производство, и 5% други. Този процес поражда значителни проблеми в цялото селско стопанство, зърното се изнася основно като суровина и БДС е много ниска. Поради големия дял на зърно производството добавената стойност на хектар за последните три години е 550 евро, сравнение със средната за Европа е 1450 евро, което е показателно за три пъти по-ниската възвращаемост и значителното изоставане на страната в сектора (Иванов, и др., 2017). Друг негативен резултат е концентрацията на прекалено много земя в малък на брой земеделски производители, следствие на което 90 на сто от средствата от ЕС (около 5.2 млрд. лв. за периода 2007–2013 г.) предназначени за развитието на селското стопанство в България отидоха в десетина процента от земеделските производители. Въпреки ясно изразените негативни тенденции от първия програмен период, промените, които бяха направени в ПРСР 2014–2020 г. не промениха особено насоката на субсидираност, от което не се и промениха особено резултатите от нея.

С влизането на България в ЕС Българското селско стопанство се сблъска с едрото и високо технологично аграрно производство на западните държави. Сблъсък с предначертан край, по-високо субсидираното производство на старите страни членки, ограниченията и изискванията, които бяха наложени на страната и ниското технологично равнище на българското производство доведе до редица проблеми в сектори, в които имаме традиционни предимства на производството. Аграрният сектор започва да губи позиции от БВП които е имал в миналото, след 2007 г. дялът на земеделието в БДС на страната пада под 5%. Този спад в случая, че се компенсира с неселско стопанско производство не е толкова страшен, но поради неговата липса се оказва отрицателен ефект върху развитието на селата. Както е упоменато по горе с изключение на растениевъдството и по точно на зърно производството всички сектори през десет годишния период на членство намалят дялът си от БДС виж фиг.15. Най-голям срив на производство се отчита при зеленчуците в момента тяхното производство заема малко над 1% от обработваемата земя.



Фиг.2. Съотношение на растениевъдство и животновъдство в БДС от земеделие

Източник: (Иванов, и др., 2017).

Парадоксално е, че именно за зеленчуците и плодовете страна разполага с много благоприятни условия за отглеждането им. През 2007 произведените зеленчуци са 1183 хил. тона за 2013г. произведеното количество възлиза почти на половина 657 хил. тона. Което е твърде недостатъчно дори за задоволяване на вътрешния пазар.

Европейските политики макар и с добри намерения и безспорно някои добри резултати доведоха до сериозни проблеми и изоставане на българското селско стопанство. Особено неприемливо е България от традиционен износите на редица аграрни продукти като плодове, зеленчуци, захар, месо, мляко млечни продукти и

много други да се превърне в нетен вносител. Над 70% от хранителните продукти на българския пазар са внос. Проблемите в земеделието всъщност се явяват като нереализиран потенциал за развитието на селските райони, и в тяхното решаване до голяма част се крие бъдещето на селата.

Още от първите години на прехода редица специалисти се изказаха, че за бързото и успешно преминаване към пазарна икономика и догонване на западните страни, държавата трябва основно да разчита на аграрния сектор и на туризма, сектори, в които страната има явни предимства основаващи се на природо климатичните дадености на страната (Златков, 2017). До известна степен в туризма, страната се представя относително добре. . Въпреки това страната е далече от възможния си потенциал за развитие. Около 40% от селските общини имат възможност за развитие на туризъм, но той реално е развит в много малка част от тях. В селата, които се предлагат туристически услуги значително се подобрява икономическо състояние и бит на хората. Тези села са много по предразположени към иновации и въвеждане на нови технологии спомагащи развитието на техния район.

Развитието на селата независимо дали ще се разчита на туризъм или селско стопанство или нещо друго до голяма степен зависи от централизираната държавната политика. Която ясно показва последните няколко десетилетия невъзможност да се справи с проблемите в малките населени места и аграрния сектор. Политиката на страната е концентрирана в развитието на няколко града. Огромна е разликата на инвестициите направени в големите градове особено в София, ежегодно се наливат милиарди в столицата а същевременно има общини без никакви инвестиции повече от десет години. Цялата страна се явява един донор на млади и образовани хора, средства, суровини и други ресурси за развитието на два три града. Според чл. 20 на Конституцията на Република България, които гласи, че „държавата създава условия за **балансирано** развитие на отделните райони на страната и подпомага териториалните органи и дейности, чрез своята финансова, кредитна и инвестиционна политика” (България Н. с., 2015). Ясно се вижда, че управляващите нарушава Конституцията, такова балансирано развитие или балансирано инвестиране не съществува и няма желание за него. Централизираното управление на страна поддържа един параван от множество документи като: Национален стратегически план за развитие на селските райони; ПРСР 2007-2013г.; Национална стратегия за регионално развитие; Национална стратегическа референтна рамка 2007-2013 г.; Национална стратегия за устойчиво развитие на земеделието в България в периода 2014-2020г.; Оперативни програми и още много други, и още толкова институции и министерства въоръжени с цяла армия чиновници. От всичката тази имитация на загриженост резултати немогат да се скрият въпреки оптимистичните доклади на някои организации, селското стопанство е на дъното, селата се обезлюдяват, малките населени места не само ,че не са на една скорост с София, а икономическите им показатели са четири пъти по изостанали. За какво задържане на млади хора по селата говорим, този модел на управление просто не работи.

Заклучение

За да се постигне промяна и някакви положителни резултати трябва да се премине към децентрализирано управление балансирано инвестиране по области и общини. Да се изработят и подкрепят с средства стратегии за развитие на всяка една област и община от населението на областта. Необходимо е да се разчита много повече на организации наподобяващи МИГ и подхода ЛИДЕР които работят съвместно с общините и в които решенията се вземат от народа за народа. В такива неправителствени организации трябва да се делегират по големи права и средства за осъществяването на техните стратегии за развитие на района. Този модел за разходване на средства се е доказал многократно с своите успехи в страните членки на ЕС, с своята над двадесет годишна история. Това е пътят за успешната интеграция на българските села.

Цитирана литература (Библиография)

- Анастасова, М., & Маламова, Н. (2011). Развитие на демографските ресурси и работната сила в селските райони. *Икономика и управление на селското стопанство*, 145-151 стр.
- България, Н. с. (2015). *Конституция на Република България*. Изтеглено на 18 04 2018 г. от <http://www.parliament.bg>: <http://www.parliament.bg/bg/const>
- Вжохалска, А. (2007). Социално-икономически промени в селските райони през първите години на членството в ЕС. *Икономика и управление на селското стопанство*, 102-107 стр.
- Златков, Ц. (2017). СЪСТОЯНИЕТО И ПРОБЛЕМИТЕ НА БЪЛГАРСКОТО СЕЛО КАТО РЕЗУЛТАТ ОТ ПРОЦЕСИТЕ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЧЛЕНСТВОТО НА СТРАНАТА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ. *ИНОВАЦИИ, РАЗВИТИЕ И УСТОЙЧИВОСТ В СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В БЪЛГАРИЯ И В ЕВРОПА – сборник* (стр. 25-28 стр.). София: "ОМДА".
- Иванов, Б., Попов, Р., Маламова, Н., Митова, Д., Соколова, Е., Тотева, Д., и др. (2017). *СИНТЕЗИРАН ДОКЛАД 10 ГОДИНИ ОСП В БЪЛГАРИЯ*. София. ИНСТИТУТ, Н. С. (2011). *ОБРАЗОВАНИЕ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ 2011/2012 УЧЕБНА ГОДИНА*. Изтеглено на 07 04 2018 г. от <http://www.nsi.bg>: <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Education2011.pdf>
- политика, М. н. (2012). *Актуализирана национална стратегия за демографско развитие на населението в република България(2012-2030)*. Изтеглено на 07 04 2018 г. от www.strategy.bg: www.strategy.bg/FileHandler.ashx?fileId=3009
- СИМОВА, А., ВЛАДИМИРОВ, Ж., ХАРИЗАНОВА, О., ПОПОВ, Р., ГАНЕВ, К., СИМЕОНОВА-ГАНЕВА, Р., и др. (2013). *Социално-икономически особености на селските райони в България*. София: ДЗЗД ГТФ Консулт.

ЕНЕРГИЙНА ИНТЕНЗИВНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Диана Лъчезарова Ефтимова, имейл: eftimova.diana@gmail.com
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д.А. Ценов“ - Свищов

Резюме: България е една от страните-членки на ЕС, чиято зависимост от вноса на нефт и природен газ е значително голяма. За да преодолее своята зависимост от вноса на енергийни ресурси е необходимо да подобри степента на енергийна ефективност на своята икономика. Главен индикатор за определяне степента на ефективност е енергийната интензивност. В настоящата разработка се анализира степента на енергийна ефективност на българската икономика, измерена чрез енергийната интензивност на същата. Резултатите от направеното изследване показват стойности на показателя, които нареждат България сред страните с най-висока интензивност в ЕС и респективно с най-ниска енергийна ефективност на икономиката.

Ключови думи: България, енергетика, енергийна интензивност, българска икономика.

JEL: Q40; Q43; Q49.

ENERGY INTENSITY OF THE BULGARIAN ECONOMY

Diana Lachezarova Eftimova, E-mail: eftimova.diana@gmail.com
International Economic Relations
D. A. Tsenov Academy

Abstract: Bulgaria is one of the EU member states that has remained strongly depend on its import of oil and natural gas. The overcoming of its dependence requires improving the energy efficiency of the Bulgarian economy. The main indicator for determining the degree of efficiency is the energy intensity. In this research we analyze the degree of the energy efficiency of the Bulgarian economy, measured by its energy intensity. The results show that Bulgaria is ranking among the countries with the highest energy intensity in the EU and respectively with the lowest energy efficiency of the economy.

Key words: Bulgaria, energy, energy intensity, Bulgarian economy.

JEL: Q40; Q43; Q49.

Въведение

Основно предизвикателство пред страните от ЕС през второто десетилетие на XXI в. остава тяхната зависимост от импорта на енергийни ресурси. Един от начи-

ните за облекчаване на импортната зависимост е подобряване на енергийната ефективност на икономиката. Това предопределя повишаването на енергийната ефективност като един от основните ключови цели, които си поставят повечето държави. Определянето степента на енергийна ефективност се извършва посредством различни индикатори. За водещ индикатор в енергийните баланси е възприет енергийния интензитет на икономиката.

България е една от страните-членки на ЕС, чиято зависимост от вноса на нефт и природен газ може да се определи като голяма. Добиваните количества на тези ресурси са изключително ниски и не успяват да задоволят потреблението в страната. Държавата внася близо 97% от употребявания природен газ и 99,2% от необходимия нефт. Това е причината да се търсят начини за подобряването на енергийната ефективност, която е от ключово значение за облекчаване на енергийната зависимост на страната.

Настоящата разработка има за цел да анализира степента на енергийна ефективност на българската икономика, измерена чрез енергийната интензивност на същата. За реализирането на заложената цел следва да се изпълнят следните задачи:

- Изясняване същността на понятието „енергийна интензивност“;
- Анализиране тренда на енергийната интензивност на българската икономика за периода 2007 г. – 2015 г.¹.

1. Същностен аспект на енергийната интензивност

Енергийната интензивност² е един от основните индикатори за измерване степента на енергийна ефективност на икономиката. Този показател представя консумацията на енергия от една икономика, необходима за да покрие нуждите на производството. Предвид това индикаторът има важно значение за конкурентоспособността на всяка икономика.

За изчисляване на енергийната интензивност (EIE) съществува разписана методика. Според Европейската статистическа институция (European Commission, 2018): „този показател представлява съотношението между брутно вътрешно потребление на енергия (GIEC) и на brutния вътрешен продукт (GDP) за дадена календарна година.“ (European Commission, 2018).

$$EIE = \frac{GIEC}{GDP} \quad (1)$$

където brutния вътрешен продукт се изчислява посредством верижни обеми, като за референтна година е приета 2010 г. (т.е. по валутни курсове от 2010 г.). Брутното вътрешно потребление на енергия (GIEC) се изчислява както общо, така и за всеки енергиен източник на базата на *Формула (2)*.

¹ Избраният времеви отрязък обхваща периода от приемането на България в ЕС до 2015 г.

² За синоним на енергийна интензивност в настоящия доклад се използва понятието енергиен интензитет.

$$GIEC = PP + RP + TImp + VS - TExp - Bunkers \quad (2)$$

където:

GIEC (Gross Inland Energy Consumption) – Брутно вътрешно енергийно потребление

PP (Primary production) – Първично производство

RP (Recovered product) – Възстановени продукти

TI (Total imports) – Общ внос

VS (Variation of stocks) – Изменение на запасите

TE (Total export) – Общ износ

Bunkers – Морска бункеровка

Енергийната интензивност може да бъде изчислена както общо за всички източници, така и за всеки енергиен източник поотделно. Тя се измерва в kgoe/1000 EUR. Причината е, че брутно вътрешно потребление се измерва в kgoe (килограм нефтен еквивалент), а БВП в 1000 EUR.

За осъществяването на последващите и анализи са използвани различни източници. Част от тях с принос за тълкуването на резултатите са: Евростат (European Commission, 2018); Европейска комисия (2015; 2006); Министерство на Енергетиката на Република България (2016; 2011; 2011a); Национален статистически институт (Национален статистически институт, 2018); Център за изследване на демокрацията (2014; 2010); Министерство на външните работи на Дания (Danish Embassy in Sofia, 2016); А. Василева и колектив (Василева, и др., 2014) и др.

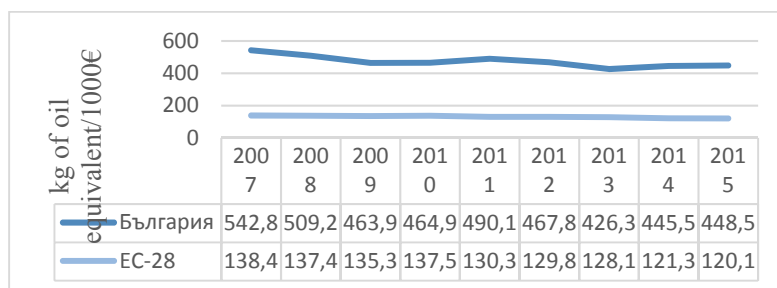
Индикаторът енергийна интензивност, като част от енергийната ефективност, е от първостепенна важност при определяне енергийния профил на дадена страна. Подобряването на стойностите му е един от основните начини за намаляване на енергийната зависимост, намаляване на риска, повишаване на сигурността и подобряване на конкурентоспособността на дадена държава в сектор „Енергетика“.

2. Енергийната интензивност на българската икономика в контекста на общото представяне на ЕС (28 страни-членки)

В началото на изследвания времеви период България е страната с най-енергийно интензивната икономика в Европа. За производството на 1000 евро БВП са се изразходвали 542,8 кг. нефтен еквивалент. В последните години страната подобрява представянето си по този показател с изпреварващ спрямо повечето европейски страни темп.

Процесът на намаляване на енергийния интензитет е прекъснат с началото на икономическата криза, когато интензивността достига нива около 460 кг. нефтен еквивалент. Отзвук върху стойностите на показателя за България има и възникналата газовата криза в ЕС. В резултат на всичко това стойностите по показателя за изследвания период 2007 г. – 2015г. варират в диапазон от почти 100 единици кг. нефтен еквивалент.

За изясняване представянето на България по този показател е необходимо да се сравни с представянето на ЕС – 28 държави. Стойностите на страната надвиша-



Фигура 1: Енергийна интензивност на България и ЕС-28 държави за периода 2007 г.-2015 г.

Източник: Авторска фигура.

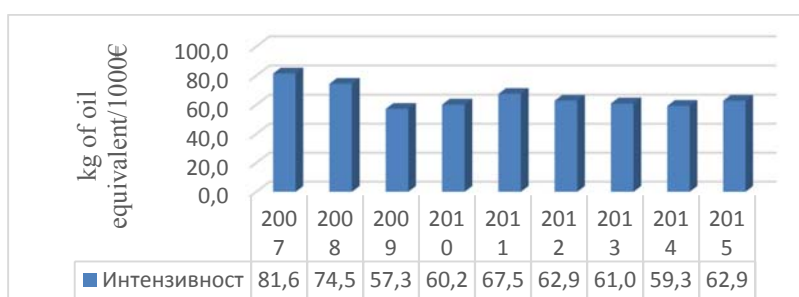
3 до 4 пъти средните стойности за пределите на Общността. Изследвайки тренда на ЕС, може да се заключи, че през годините тенденцията по този показател е намаляваща. Това е признак за подобряване нивата на средната енергийната ефективност за Съюза.

Сравнявайки стойностите от 2007 г. и 2015 г. се забелязва подобряване в тренда на България с около 17%. Независимо, че страната чувствително е подобрила представянето си, тя и днес е на последните места в Европа и на последното в ЕС. Трендът на енергийния интензитет на България, сравнен с този в ЕС е вариращ. Изглаждайки реда на тенденцията може да се заключи, че в дългосрочен план трендът има намаляващ характер.

3. Анализиране на енергийна интензивност на българската икономика по енергийни ресурси

2.1. Енергиен интензитет на природния газ

В тренда на интензивността на природен газ от 2007 г. до 2015 г. най-голям спад се забелязва през 2009 г. (Виж Фигура 2). Като основна причина за това може да се посочи газовата криза през същата година. Тя повлиява на консумацията на природен газ и респективно на интензивността. След 2009 г. има подобряване на състоянието на енергийния интензитет на газ спрямо 2007 г. Независимо от това държавата е с един от най-високите стойности по този показател от страните в ЕС.



Фигура 2: Интензивност на природния газ в периода 2007 г.-2015 г.

Източник: Авторска фигура.

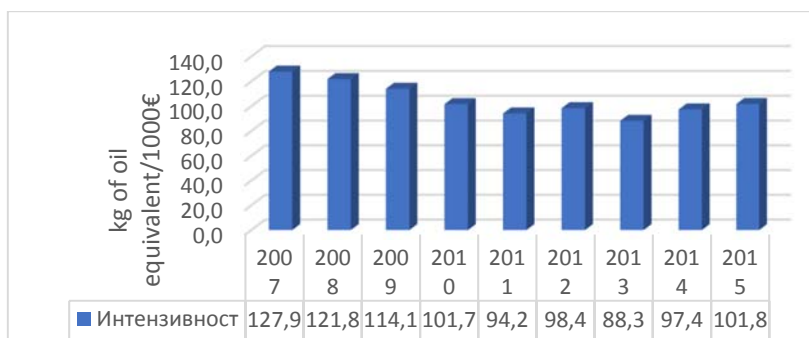
Енергийният интензитет на природния газ в България за 2015 г. се равнява на 62,9 кг. нефтен еквивалент/1000€. Средната стойност на интензитета на този ресурс за Европейския съюз (28 държави) се равнява на 26,4 кг. нефтен еквивалент/1000€.

Тази стойност е почти три пъти по-ниска от интензитета на газ в България. Предвид тези стойности следва да се отбележи, че страната използва три пъти повече газ за производството на единица БВП. В следствие на направения анализ на разликата в средните стойности за ЕС (28 държави) и за България по този показател, следва да се заключи, че този **енергиен ресурс се използва неефективно в производството.**

Причините за разлики в средния интензитет на газа за Европа и за България могат да се намерят в различни насоки. Една от тях е остарялата производствена база в страната. Старите технологии изискват сравнително повече енергиен ресурс за разлика от новите. Предвид това постигането на нисък интензитет налага *преструктурирането на производството и подмяната на старите технологии с нови.* Като други причини за високата стойност на показателя могат да се открият: ниската енергийна ефективност на сградите; малкият дял на възобновяемата енергия в енергийния микс на страната; неефективната политика в областта на екологията и енергетиката и други.

2.2. Енергиен интензитет на нефта

В тренда на енергийната интензивност на нефта за изследвания период (2007 г. – 2015 г.) се отчита намаляване на стойностите на показателя до 2011 г. Понижаване нивото на този индикатор е признак за покачване на ефективността при използването на съответния ресурс (*Виж Фигура 3*).



Фигура 3: Енергийна интензивност на нефта в периода 2007 г.-2015 г.

Източник: Авторска фигура.

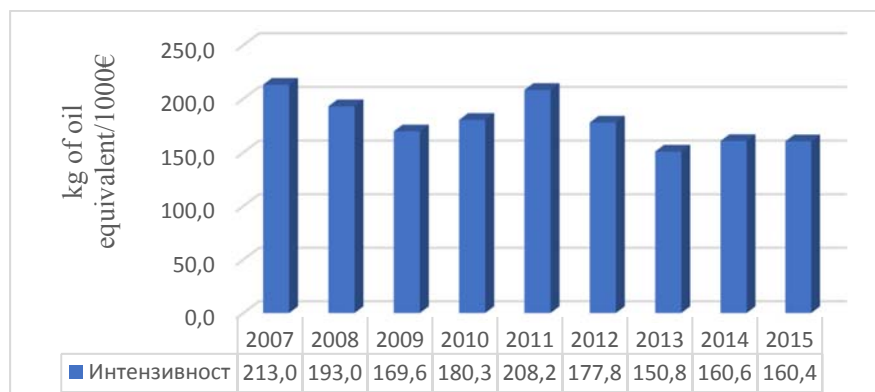
Най – ниско си равнище енергийният интензитет достига през 2013 г. – 88,3 кг. нефтен еквивалент/1000€. След 2014 година се забелязва покачване като през 2015 г. показателят е със стойност от 101,8 кг. нефтен еквивалент/1000€. В сравнение средната енергийна интензивност на петрол за ЕС (28 държави) за 2015 г. се равнява едва на 41,4 кг. нефтен еквивалент/1000€³.

³ По авторски изчисления, базирани на данни от Евростат.

От представените данни, може да се заключи, че енергийната интензивност на нефт в България надвишава почти два пъти и половина тази на ЕС. От гледна точка на енергийната ефективност, това означава, че страната използва два и половина пъти по-неефективно съответния ресурс.

2.3. Енергиен интензитет на въглищата

Интензитетът на въглищата за разглеждания период (2007 г. – 2015 г.) е в диапазон от 150,8 кг. нефтен еквивалент/1000€ до 213 кг. нефтен еквивалент/1000€ (Виж Фигура 4). Анализът на данните показва спадове и възходи в изследваната тенденция.



Фигура 4: Интензивност на въглища в периода 2007 г.-2015 г.
Източник: Авторска фигура.

В периода от 2007 г. до 2009 г. се наблюдава спад в стойностите. Понижаване нивото на този индикатор е признак за нарастване на ефективността при използването на съответния ресурс. След 2009 г. има покачване в стойността на показателя до 2011 г. и от 2012 г. се наблюдава спад. Най – ниско равнище на енергийния интензитет достига през 2013 г. – близо 151 кг. нефтен еквивалент/1000€. След тази година се забелязва леко покачване.

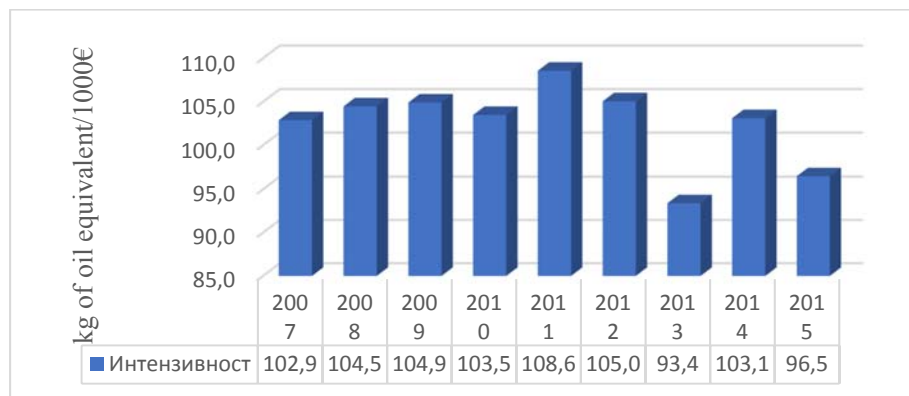
Сравнението на стойностите на енергийния интензитет на въглищата в България и в ЕС (осреднено за 28^{-те} държави) спомага за определяне нивото на показателя за България. Средната енергийна интензивност на въглищата за ЕС (28 държави) за 2015 г. се равнява едва на 19,4 кг. нефтен еквивалент/1000€⁴. За България през същата година показателят притежава стойност от 160,4 кг. нефтен еквивалент/1000€.

От анализа на изложените данни за България се стига до извода, че стойностите на интензитета на въглищата в страната е близо девет пъти над средните за Съюза. От гледна точка на енергийната ефективност, това означава, че **страната използва близо девет пъти по-неефективно съответния ресурс, в сравнение със средната стойност за ЕС.**

⁴ По авторски изчисления, базирани на данни от Евростат.

2.4. Енергиен интензитет на електрическата енергия

Направеното проучване на тренда на интензивността на електроенергията показва, че няма значителни промени в периода от 2007 г. – 2012 г. Стойностите на индикатора се движат в диапазон от 102 до 108 кг. нефтен еквивалент/1000€. През следващите години се забелязват големи амплитудни колебания в стойностите на индикатора. Така през 2013г. е налице значителен спад с около 11%, а през следващата година (2014) повишение с почти 9% (Виж Фигура 5).



Фигура 5: Интензивност на електрическата енергия в периода 2007 г.-2015 г.
Източник: Авторска фигура.

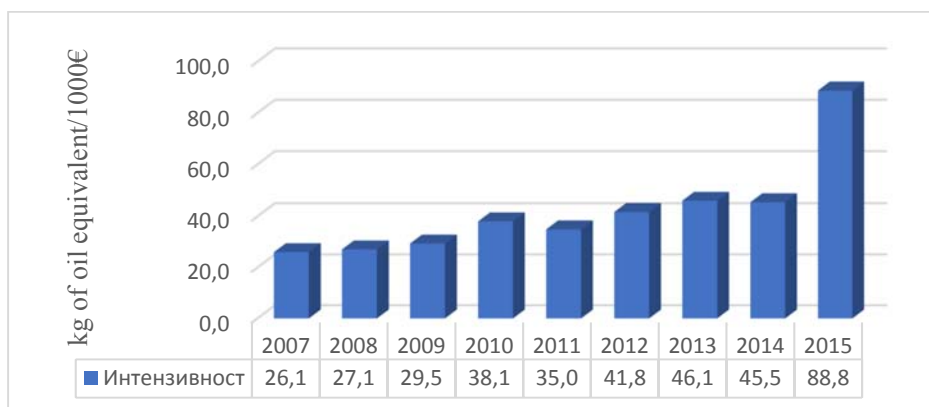
Енергийният интензитет на електроенергията в България за 2015 г. се равнява на 96,5 кг. нефтен еквивалент/1000€. Средната стойност на интензитета на този ресурс за Европейския съюз (28 държави) се равнява на 16,3 кг. нефтен еквивалент/1000€. Тази стойност е почти шест пъти по-ниска от интензитета на електроенергията в България. Предвид тези стойности следва да се отбележи, че страната използва шест пъти повече електрическа енергия за производството на единица БВП.

В следствие на направения анализ на разликата в средните стойности за ЕС (28 държави) и за България по този показател, следва да се заключи, че този енергиен ресурс се използва неефективно в производството. Причините в различието между средния интензитет на електроенергия за Европа и за България могат да се намерят в различни насоки. Едни от основните причини са: остарялата електрическа мрежа в страната; значителните загуби при преноса на ел. енергия по трасето; остарялата производствена база в страната; ниската енергийна ефективност на сградите и други.

2.5. Енергиен интензитет на възобновяемата енергия

Изследваните данни, разкриващи трендът на интензитетът на възобновяемата енергия за разглеждания период (2007 г. – 2015 г.), показват тенденция на плавно нарастване (Виж Фигура 6). Изключение прави стойността на показателя през 2015 г., където покачването е с близо 50%.

Сравнението на стойностите на енергийния интензитет на възобновяемата енергия в България и в ЕС (осреднено за 28^{-те} държави) спомага за определяне нивото



Фигура 6: Интензивност на възобновяемата енергия в периода 2007 г.-2015 г.
Източник: Авторска фигура.

на показателя за България. Средната енергийна интензивност на този показател за ЕС за 2015 г. се равнява едва на 15,6 кг. нефтен еквивалент/1000€⁵. За същата година показателят на България притежава стойност от 88,8 кг. нефтен еквивалент/1000€.

От анализа на изложените данни за България се стига до извода, че енергийния интензитет на въглищата в страната е над пет пъти над средните за Съюза. От гледна точка на енергийната ефективност, това означава, че **страната използва близо пет пъти по-неефективно съответния ресурс в сравнение със страните от ЕС.**

Получените резултати показват, че въпреки намаляването нивата на енергийната интензивност, българската икономика продължава да употребява неефективно енергийните ресурси. Сравнявайки стойностите на България по този показател с ЕС, се стигна до извода, че те са неколкостранно по-високи от средните за Съюза.

Заклучение

Постигането на енергийна ефективност на икономиката е един от начините за редуциране на импортната зависимост от вноса на енергийни източници. Направеното изследване дава информация за това какъв е енергийния интензитет на българската икономика и колко ефективно използва тя енергийните ресурси, които потребява. Представянето на България и високите ѝ стойности по този показател, са в резултат на редица проблеми. Част от тях включват: остарялата производствена база, високи загуби на електроенергия при пренос, необходимост от реновиране на преносните трасета, ниска енергийна ефективност на сгради и съоръжения и др. Въпреки това намаляващата тенденция на енергийния интензитет на държавата е добър знак за българската икономика. Това е признак за полагане на усилия за справяне с посочените проблеми.

⁵ По авторски изчисления, базирани на данни от Евростат.

Цитирана литература (Библиография)

- Center for the Study of Democracy. (2010). *The energy sector in Bulgaria. Major governance issues*. Sofia: Center for the Study of Democracy.
- Commission of the European Communities. (2006). *GREEN PAPER. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy (COM(2006) 105 final)* (Vol. SEC(2006) 317). Brussels: Commission of the European Communities.
- Danish Embassy in Sofia. (2016). *Energy sector Bulgaria*. Sofia: Ministry of Foreign Affairs of Denmark .
- European Commission. (2015). *ENERGY UNION PACKAGE. A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate (COM(2015) 80 final)*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2018, January 15). *Official website of Eurostat*. Retrieved from Official website of Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Василева, А., Бонева, С., Стойчев, И., Славова, М., Цветанов, И., Йонева, Е., . . . Димитрова, С. (2014). *Енергийна политика на България в контекста на Европейската енергийна сигурност*. София: УНСС.
- Министерство на енергетиката на Република България. (2011). *Енергийна стратегия на Република България до 2020 г. - за надеждна, ефективна и почиста енергетика*. София: Министерство на енергетиката на Република България.
- Министерство на енергетиката на Република България. (- юни 2011 г.). Официален сайт на Министерство на енергетиката на Република България. *Енергийна стратегия на Република България до 2020г.* София, София, България. Извлечено от <https://www.me.government.bg/bg/themes/energiina-strategiya-na-republika-balgariya-do-2020-g-147-295.html>
- Министерство на енергетиката на Република България. (2016). *Бюлетин за състоянието и развитието на енергетиката на Република България*. София: Министерство на енергетиката на Република България.
- Национален статистически институт. (2018). *Официален сайт на Национален статистически институт*. Retrieved from Официален сайт на Национален статистически институт: <http://www.nsi.bg/>
- Центърът за изследване на демокрацията. (2014). *Управление на енергийния сектор и енергийната (не)сигурност в България*. София: Център за изследване на демокрацията. doi:978-954-477-216-1

ИЗПОЛЗВАНЕ НА ПАЗАРНИЯ МЕХАНИЗЪМ КАТО ИНСТРУМЕНТ В БОРБАТА ЗА НАМАЛЯВАНЕ НА ВЪГЛЕРОДНИТЕ ЕМИСИИ

Докторант Иван Василев Иванов
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Настоящата разработка разглежда възможността за създаване на пазарен механизъм, който успешно да се използва в борбата за намаляване на въглеродните емисии, която пряко кореспондира с обезлесяването и деградацията на почвите в контекста на Механизмът за чисто развитие на ООН (CDM) и програмата REDD на ООН. Разглеждат се характеристиките и елементите на един такъв пазарен механизъм. Освен че се посочват възможните причините този механизъм да бъде неефективен се дават и концептуални решения тези причини да бъдат неутрализирани.

Ключови думи: свободен пазар, пазарен механизъм, въглеродни емисии, обезлесяване.

JEL: G140, F18, Q56.

1. Въведение

През последното столетие концепцията за пазара като най-добрият инструмент за оптимизация на цените пусна дълбоко корените си както в западния, така и в източния свят. На тази основа изследователи, политици и икономисти се опитват да намерят нови начини за разширяване на използването на парадигмата за свободния пазар. Особено внимание заслужава приложението в контекста на опазване на околната среда чрез създаването на пазар за въглеродни емисии съгласно Протокола от Киото към Рамковата конвенция на ООН по изменение на климата. **Целта** на настоящата разработка е да бъде проучена възможността за създаване на пазарен механизъм, който успешно да се използва в борбата с обезлесяването и деградацията на почвите.

Обект на изследването е пазарът и неговият механизъм, а **предмет** е екологичният ефект върху горското стопанство и обезлесяването. Методиката на изследването включва аналитични инструменти, като анализ и обобщение на специализирана литература, научни съображения и представяне на характеристики и тенденции.

Като се има предвид, че използването на пазарни механизми като решение на проблемите на околната среда е сравнително от скоро, няма ясен научен консенсус дали те предлагат добри решения на проблема с изменението на климата и как трябва да бъдат проектирани. Много изследователи работят за идентифициране на възможни проблеми, както и за тестване на различни сценарии по отношение на действителните емисии на въглеродни емисии (Neeff et al 2009, Mollicone et al, 2007, Karsenty A 2008). Обществото обаче често не вярва на маркетинга на подобна глобална стока, както и че механизмът в сегашната си форма е справедлив и може да постигне целта за намаляване на въглеродните емисии от обезлесяването и деградацията на земите (Lang C. 2009).

2. Пазарите като среда на бизнес взаимодействие

Пазарите работят чрез осигуряване на рамка и среда, които дават възможност да се осъществи обмен, като по този начин се намаляват транзакционните разходи, свързани с намирането на партньор за търговия. Когато определени изисквания са изпълнени, пазарите могат да диктуват най-оптималното разпределение на ресурсите между различните участници. По-точно, логиката зад първата глобална идея за въглеродни емисии компенсирани с пазарен механизъм е, да се признае вредното влияние на въглеродните емисии върху околната среда, което е било пренебрегвано от международните участници на пазара. За съжаление „Механизмът за чисто развитие“ на ООН (CDM) изключва големи части от въглеродните емисиите, като тези от обезлесяването и деградацията на земите. Тъй като тези емисии представляват около 20% от глобалните емисии на парникови газове (ПГ) е необходимо те да бъдат интегрирани в този механизъм. Друг важен момент за пазарите е фактът, че е сравнително евтино да се редуцират въглеродните емисиите чрез залесяване и устойчиво управление на земите. Съпътстващите ползи, свързани с поддържането на устойчиви гори и подобряване на грижите за земята, са огромни и включват повисоки екологични услуги, опазване на биологичното разнообразие и по-добри добиви. Естествено има проблеми с проектирането на пазар за такъв тип стока. Потенциалните проблеми могат да бъдат разделени на две категории: **пазарни елементи** като продавачи, купувачи, продукти и правила и **пазарни характеристики** като изискванията, описани от класическата икономическа теория за перфектен пазар, които могат да бъдат използвани като добри показатели за теоретичните противоречия и потенциалната съвместимост с реалните пазарни механизми.

3. Пазарни характеристики в търговията с въглеродни емисии

Според класическата икономическа теория един перфектен пазар изисква няколко основни характеристики (Walter J. Wessels, 2000, стр. 346-347). Приемайки факта, че няма перфектни пазари, горепосоченото може да бъде използвано, когато се оценява пазара като насоки, които да бъдат свързани с теоретично най-добрия възможен пазар. Те ще бъдат използвани за определяне на потенциалните препятствия на пазарното решение за създаване на кредити за въглеродни емисии от избягване на обезлесяването и деградацията на земите и за определяне на ключовите моменти в евентуалния проект. Към тях отнасяме:

А) Наличие на голям брой пазарни участници;

Перфектният пазар се нуждае от много играчи, които желаят да предлагат или купуват стоки, така че никой няма властта да влияе на индивидуалните пазарни цени. Това би могло да бъде основен препъващ елемент, като се има предвид разпределението на горите по света. Малко са страните, които могат да предложат голям брой кредити, а още по-малко могат да си позволят да платят за тях. Като допълнителен риск някои гори са трансгранични и биха могли да накарат страните да навлязат на пазара като картел. Тези усложнения могат да изкривят цените или да изгонят купувачите.

Б) Безплатно влизане и излизане;

Играчите трябва да могат да влизат и напускат пазара без никакви разходи. За да може страна с гора да навлезе на пазара като доставчик, тя ще трябва да събере надеждни данни, изискващи задълбочени изследвания по отношение на гъстотата на горите и потенциала им за улавяне на въглерода, да въведе схеми за защита и прилагане и да адаптира правилно своето вътрешно законодателство и собственост права в областта на горското стопанство. Това определено е скъпо и отнемат много време, поради което навлизането на нови "производители" е доста бавно и трудно и би могло да изтласка потенциалните играчи.

В) Перфектна информация;

В перфектен пазар играчите имат равни и пълни познания за стоките и цените на пазара. Макар че никой пазар не може да има перфектна информация, то тук може да се каже, че информацията може да бъде предубедена, непълна или несравнима. (Mollicone et al, 2007, стр. 5-6). Прилагането на въпросите за горското стопанство е обект на интензивен дебат. Изследванията върху условията на горите обикновено са отнемащи време и могат да бъдат много специфични за конкретния обект и да изискват подробни данни, опит и ресурси. Използваната методология трябва да бъде последователна навсякъде в пазара, като се има предвид, че доставчиците имат стимул да изкривяват данните в тяхна полза. Докато се появява компромис между точността и пазарната ефективност, всички тези проблеми водят до бавно движещ се пазар, който е много по-различен от този, който се предвижда от Механизмът за чисто развитие на ООН (CDM).

Г) Отсъствие на транзакционни разходи;

Играчите не трябва да плащат за информация или за извършване на обmena. Както беше обсъдено по-горе, за да се извърши сделка, трябва да бъдат проведени много изследвания. Освен това трябва да бъде въведен механизъм за мониторинг, който да гарантира спазването и да прави периодични прегледи на горските условия и размера на въглеродните кредити, които горската земя струва. Това са всички въпроси, които досега не са били решени в дискусиите по REDD и докато повтарящите се проучвания ще подобрят точността, допълнителните разходи биха могли да отстранят играчите.

Д) Хомогенност на продукта;

Характеристиките на пазарните стоки не трябва да се различават при различните доставчици. Макар че това е най-малко реалистичната характеристика при прилагането му на реални пазари, тя може да се използва отново, за да се подчертае необходимостта от задълбочено проучване на спецификата на всяка предлагана на пазара гора. Докато кредитът за CO₂ трябва да бъде хомогенен проект, би било глобално вредно да се разглеждат техните източници като хомогенни. При разглеждането на горите не трябва да се пренебрегват факторите на плътност, поглъщане на CO₂, устойчивост, свързаност, възраст. За успеха на опазването на горите на местно равнище следва да се обмисли биологичното разнообразие, като се подкрепи идеята, че акър тук е различен от акър и че горите не са взаимнозаменяеми (Wunscher et al 2007, стр. 824).

Е) Максимизиране на ползите.

Производителите се опитват да максимизират печалбите си и потребителите се опитват да увеличат своята ползност. Въвеждането на пазарни механизми за

опазване на горите използва тази характеристика на пазарите и играчите, за да постигнат резултати, различни от печалбите. Така, че това всъщност е желана характеристика, доколкото пазарната рамка не създава "изкривени" стимули - като по този начин побеждава целта на механизма.

Както може да се види, чрез свързването на характеристиките на теоретично перфектен пазар с реалния пазарен механизъм, насочен към намаляване на емисиите на парникови газове от обезлесяването и деградацията на земите, могат да бъдат определени няколко ключови въпроса. В допълнение към тези наблюдения обаче трябва да се обмислят пазарните елементи, за да се създаде пълен списък на въпросите, които трябва да бъдат разгледани.

4. Пазарни елементи, свързани с намаляване на емисиите на парникови газове

Елементите на потенциалния пазар на въглеродни емисии включват доставчици, купувачи, обект на търговия и правилата, които управляват пазара. Докато се появяват ясно, те могат да причинят редица проблеми, които ще трябва да бъдат решени, преди пазарният механизъм да доведе до желаните резултати от намаляването на въглеродните емисии, свързани с промяната на обезлесяването и промените в земята.

а) Доставчици. Доставчиците на такъв пазар ще бъдат страни със значително количество гори и по-специално гори с висок потенциал за улавяне и усвояване на CO₂. Освен посоченото по-горе изследване, за да бъдат идентифицирани доставчиците, има потенциални проблеми с обхвата на механизма. Пазарът може да функционира на проект или на национално ниво. И двете въвеждат специфични усложнения. Ако се използва ниво на проекта, има голям потенциал за изтичане - означава, че обезлесяването може само да се премести от една гора в друга или дори да се променят райони в рамките на една и съща гора. Алтернативно, ако се приеме национално ниво, има въпрос за собствеността върху горите. Ако горите са частни, ще има нужда от рационализиран процес, при който собствениците лесно могат да навлязат на пазара, за да се отдалечат от плановете за обезлесяване, които могат да преследват. И в двата случая причините за обезлесяването могат да се дължат на бедността в региона. Неспазването на това може да саботира желаните резултат. Местните ползватели на горите трябва да бъдат включени и да се възползват от промените в режима на горите, за да се избегнат конфликтите и нуждата от скъпо наблюдение (Karsenty A. 2008, стр. 17-18).

б) Купувачи. Имайки предвид намаляването на глобалните емисии на CO₂, е ясно, че трябва да бъдат взети много мерки едновременно. Въпреки това с механизъм като REDD, свързан с други пазари на CO₂ в рамката на Протокола от Киото, пазарът може да бъде наводнен с нискобюджетни въглеродни кредити, което ще доведе до подкопаване и постепенно премахване на други проекти, насочени към други отрасли за смекчаване на изменението на климата Neeff et al, 2009, стр. 6). Също така не е ясно дали страните или компаниите ще бъдат купувачи, като всяка от тях изисква специфична организационна рамка.

в) Обект на търговия. Предметът на търговията също изглежда ясен, но малки детайли могат да подкопаят работата на механизма. Дефиницията на гората не е абсолютна, а качеството на горите и земята може да бъде трудно оценено.

г) **Правила.** Правилата, които регулират обмена на такъв пазар, са изключително важни и могат много добре да "направят или прекъснат" прилагането на механизма. Един от най-важните въпроси е свързан с горепосочения въпрос за това, което се търгува: времето. Плащате ли годишно или сключвате дългосрочна сделка за определено количество гори?

5. Дискусия

В горния теоретичен анализ очертахме проблемите преди въвеждането на пазарния механизъм, насочен към намаляване на въглеродните емисии от обезлесяването и деградацията на земите. По-долу е даден кратък преглед на потенциалните **причини за пазарна неефективност**:

➤ Твърде малко играчи биха могли да доведат до изкривена цена и пазарна неефективност

➤ Влизането е скъпо и информацията може да бъде изкривена от непълни, предубедени и отнемащи време изследвания

➤ Мониторингът и текущите оценки могат да бъдат скъпи и / или неефективни

➤ Погрешни стимули биха могли да попречат на целта на механизма

➤ Възможни загуби поради недостатъчно и непълно покритие на механизма

➤ Участието в поземлени имоти може да бъде вътрешен проблем, който прави големите сделки проблематични и обезсърчава някои страни да участват

➤ Местните ползватели на земя биха могли да бъдат пренебрегвани, като по този начин създават местна съпротива и увеличават разходите за защита и изпълнение.

➤ Пълната гъвкавост на кредитите по REDD би могла да застраши търговията с новият инструмент чрез наводняване на пазара на въглеродни емисии.

Това са отворени въпроси, за които са необходими концептуални решения, които могат да бъдат както следва:

✓ Правилата трябва да са достъпни и процесът на кандидатстване на пазара трябва да бъде прост и рационализиран, така че разходите за играчите да бъдат сведени до минимум.

✓ Трябва да бъде договорена гъвкава рамка за оценка на качеството на горите и земята и да бъде използвана навсякъде в пазара. Имайки предвид разходите, това решение е едно от най-трудните за изпълнение. Предложеното решение е подходът на консервативност, който се състои в по-скоро подценяване на съдържанието на въглерод в гората при липсата на точно производство на данни, като също така се насърчават държавите да прилагат по-добра оценка на качеството на горите с финансови стимули. (Mollicone et al., 2007 г.).

✓ Мониторингът и оценката на съответствието трябва да се извършват редовно, следвайки рационализираните процедури от предишната точка, като по този начин се облекчава процесът и се осигурява обективност.

✓ Трябва да бъдат въведени пилотни проекти с малък мащаб, така че да бъдат идентифицирани и премахнати погрешните стимули преди мащабното пускане на пазара. Това е относително ясно и трябва да бъде по-лесно да се приложи в сравнение с извършването на ревизии след факти.

✓ Покритието трябва да бъде увеличено чрез дипломация. Въпреки че може

да е в противоречие с предходната препоръка за пилотни проекти с малък мащаб, дипломатическото решение трябва да включи в споразумението за финансиране праг, определящ минималния брой участници или горска повърхност, за да влезе в сила схемата, както е направено в Протокола от Киото.

✓ Освен да направим механизма доходоносен, няма пряко решение на националните проблеми с притежаването на земя. Едно доста крайно решение може да бъде национализирането, но във всеки случай това е важен въпрос без ясен отговор.

Подобно на горните две, решаването на вътрешни проблеми с широко външно споразумение, насочено към нещо съвсем различно, е невъзможно. По този начин този въпрос остава в ръцете на националните правителства. Ограничаването на функционалността или създаването на отделен пазар са възможни решения (Neeff et al, 2009, стр. 7), като се определят граници на броя на кредитите на REDD, които компанията може да закупи, също е опция.

6. Заключение

Всички наблюдения досега водят към един изключително сложен процес с много слаби точки. Фактът, че трябва да се постигне широко споразумение, противоречи на изискването за много строга и специфична рамка, която понякога ще се отнася до националните въпроси. По този начин договарянето ще има силно влияние върху резултата и компромисното споразумение е много вероятно да бъде слабо. Докато теоретичните съображения спомагат за идентифицирането на ключови елементи от проекта като гъвкав начин за оценка и наблюдение на качеството на горите и земите, използването на пилотни проекти и точните дефиниции на търгуваната стока, много от въпросите остават на национално и регионално равнище и биха могли да застрашат целта на механизма за намаляване на глобалните емисии на парникови газове от обезлесяването и деградацията на земите.

Списък на използваните източници

- Butler, Rhett (Aug 2009). "Big REDD". *Washington Monthly*. **41**: 2.
- Ebeling J. and Yasué M (2008) Generating carbon finance through avoided deforestation and its potential to create climatic, conservation and human development benefits
- Karsenty A. (2008); The architecture of proposed REDD schemes after Bali: facing critical choices; *International Forestry Review* Vol 10 (3), Special Issue "REDD and the Evolution of an International Forest Regime"
- Lang C. (2009); <http://www.redd-monitor.org/2009/04/16/redd-co2lonialism-of-forests/> retrieved on 21-01-10
- Mollicone D., Freibauer A., Schulze E. D., Braatz S., Grassi G. and Federici S. (2007) Elements for the expected mechanisms on 'reduced emissions from deforestation and degradation, REDD' under UNFCCC
- Neeff T., Ascui F (2009) Lessons from carbon markets for designing an effective REDD architecture; *CLIMATE POLICY* 9: 306–315
- Walter J. Wessels (2000) *Economics* 3rd edition, via Google Books
- Wünscher T., Engel S., Wunder S. (2007) Spatial targeting of payments for environmental services: A tool for boosting conservation benefits

СТРЕС ТЕСТОВЕТЕ КАТО ПРЕВЕНЦИЯ СРЕЩУ БАНКОВА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ – ЕМПИРИЧНИ СВИДЕТЕЛСТВА ЗА БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА СИСТЕМА

**Докторант Кристи Маринова, kristimarinova@abv.bg
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“**

Резюме: Обект на изследване са системите за регулации на Централната банка към търговските банки като поднадзорни лица, а предмет – стрес тестовете като превенция срещу банкова несъстоятелност. Целта на изследването е да представи емпирични свидетелства от българската банкова система за приложение на методиката за стрес тестове като превенция срещу банкова несъстоятелност, в светлината на усъвършенствана банкова регулаторна уредба на национално и международно ниво. Развитият кратък преглед на емпиричните свидетелства от българската банкова система за приложение на методиката за стрес тестове като превенция срещу банкова несъстоятелност, в светлината на усъвършенствана банкова регулаторна уредба на национално и международно ниво потвърждава, че българската банкова система има достатъчна капиталова осигуреност. Идентифицираните банки под риск носят отговорност пред регулатора за привеждане на своята капиталова адекватност с достатъчно ресурси, за преодоляване на негативните констатации при стрес теста.

Ключови думи: банкови регулации, стрес тестове, банкова несъстоятелност.

JEL: G12, G21, G31, G32, G34.

THE STRESS TESTS SUCH AS BANK BANKRUPTCY PREVENTION - EMPIRICAL EVIDENCE OF THE BULGARIAN BANKING SYSTEM

**Kristi Marinova, kristimarinova@abv.bg
Department of Finance and Credit
"D. A. Tsenov" Academy of Economics**

Summary: The problematic area of the study is the regulatory systems of the Central Bank towards the commercial banks as supervised entities, and the subject respectively, the stress tests as prevention against bank insolvency. The aim of the study is to present empirical evidence from the Bulgarian banking system for the application of the stress tests methodology as prevention against bank bankruptcy in the light of an improved banking regulatory framework at national and international level. The developed brief review of the empirical evidence from the Bulgarian banking system for the application of the stress test methodology as prevention against bank insolvency in the light of an improved banking regulatory framework at national and international level

confirms that the Bulgarian banking system has sufficient capital adequacy. Identified banks at risk are responsible to the regulator to bring their capital adequacy with sufficient resources to overcome the negative stress test findings.

Key words: bank regulations, stress tests, bank bankruptcy.

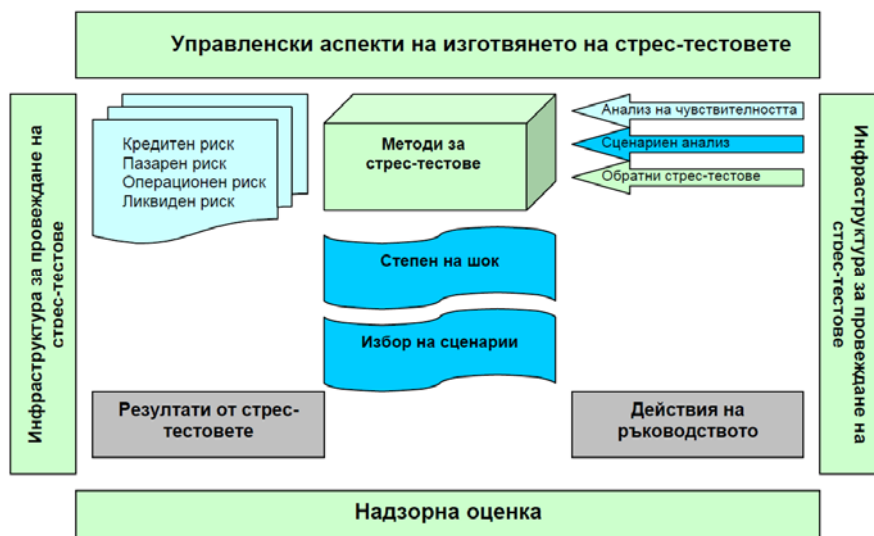
JEL: G12, G21, G31, G32, G34.

Въведение

Обект на изследване са системите за регулации на Централната банка към търговските банки като поднадзорни лица, а предмет – стрес тестовете като превенция срещу банкова несъстоятелност. Целта на изследването е да представи емпирични свидетелства от българската банкова система за приложение на методиката за стрес тестове като превенция срещу банкова несъстоятелност, в светлината на усъвършенствана банкова регулаторна уредба на национално и международно ниво.

1. Методически аспекти

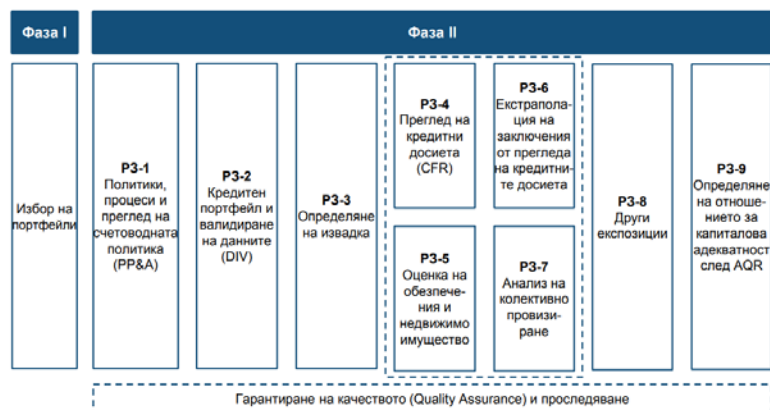
С указания на БНБ е разработена методика за подпомагане банките при въвеждането на подходящо управление на процеса по извършване на стрес-тестове като инструмент за управление на риска.



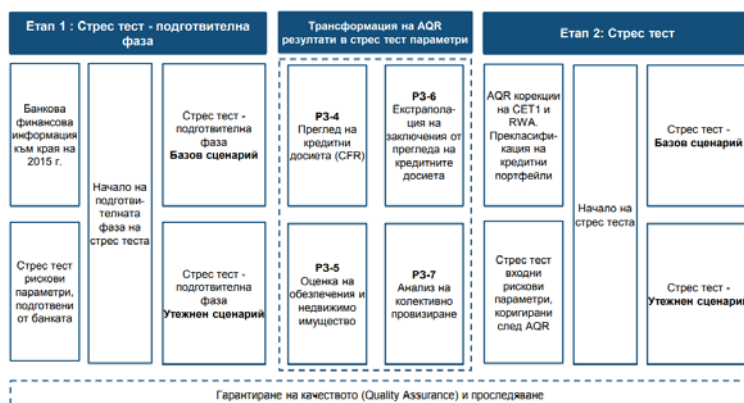
Фигура 1.
Източник: БНБ

Съставянето на подобни указания се обосновава с идеята да бъдат емпи-

рично дефинирани и определени основните компоненти, които намират приложение при изграждането на ефективна рамка за провеждане на стрес-тестове – като инструмент за превенция срещу банкова несъстоятелност. Под формата на „Доклад за преглед на качеството на активите и стрес теста на българската банкова система“ БНБ публично оповестява резултатите от тестовете. Методиката за преглед на качеството на активите е илюстрирана чрез фиг. 2, а методиката за стрес тест, респ. чрез фиг. 3.



Фигура 2. Методика за преглед на качеството на активите на банките
Източник: БНБ.



Фигура 3. Методика за стрес тест на банките в България
Източник: БНБ.

Нормативното основание за този доклад с Преглед на качеството на активите (ПКА) и Стрес тест (СТ) на българската банкова система е § 9 от ПЗР на Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници от 2015 г.1 и чл. 80б от Закона за кредитните институции (ЗКИ). Обследваната съвкупност от банки е на базата на групировка, както следва:

- Група 1 (65.8 млрд. лв.; 78% от всички активи): УниКредит Булбанк АД;

Банка ДСК ЕАД; Първа инвестиционна банка АД; Обединена българска банка АД; Райфайзенбанк (България) ЕАД; Юробанк България АД; Сосиете Женерал Експресбанк АД; Централна кооперативна банка АД;

- Група 2 (15.5 млрд. лв.; 18% от всички активи): Банка Пиреос България АД; СиБанк ЕАД; Алианс банк България АД; Инвестбанк АД; Българска банка за развитие АД; ПроКредит Банк (България) ЕАД; Общинска банка АД; Интернешънъл асет банк АД;

- Група 3 (2.9 млрд. лв.; 4% от всички активи): Българо-американска кредитна банка АД; Търговска банка Д АД; Ти Би Ай Банк ЕАД; Токуда банк АД; Търговска банка Виктория ЕАД; Тексим Банк АД.

В методически план (по данни на БНБ) стрес-теста се отличава със следните особености:

- Като форма на аналитична надзорна оценка, чрез стрес теста се установява способността на банките да поемат неочаквани загуби за капитала, които са функция на макроикономически влияния. Ролята на БНБ е да оцени надеждността на капиталовото планиране в банките, от гледна точка на влиянието на конкретни рискове.

- Стрес теста не е „прагова“ методика с алтернативна оценка (позитивно срещу негативна), а е сценариен модел, който дава увереност в обществеността и регулатора как ще се промени капиталовата адекватност на трите групи банки при съответни хипотези за развитието на икономическата среда. Чрез стрес теста се генерира надзорна оценка на капиталовата адекватност в посока аргументи за оптимизация на банковите баланси.

- Ключов аспект в методологията е „консервативното ограничение за статичен баланс“. При този подход се усилват ефектите на симулираните шокове, тъй като не се позволява на банките да предприемат мерки за оптимизиране на дейността си, каквато е обичайната практика¹.

2. Емпирични резултати

Резултатите по банки за прегледа качеството на активите на банките са представени чрез фиг. 4, а за стрес теста, респ. чрез фиг. 5.

Самите банков институции прилагат специфични методи за управление на капитала, за постигане на изисквания за капиталова осигуреност (Захариев & други, 2015).

Видно от изведените данни е необходимостта от корекции в балансите на ПИБ, Инвестбанк, Банка Пиреос България и Токуда банк, като последните две банки имат сравнително минималистични изисквания за капиталова подкрепа.

¹ Заб. За такива мерки се примат за БНБ: Това са например намаление на административните разходи; изменения в бизнес модела; продажба или отписване на активи; подкрепа посредством различни допустими капиталови инструменти като ранна реакция на симптоми, заплашващи финансовата стабилност. Също така не се допуска кредитен растеж. Увеличаването на необслужваните кредитни експозиции става за сметка на обслужваните при запазване на общия обем на брутния кредит. Съществен е ефектът, когато при хипотезите на утежняния сценарий не се начисляват лихвени приходи по необслужваните кредити.

СЕТ1 капитал, индивидуално ниво		
Банка	СЕТ1% 2015 ¹	
	Преди ПКА	След ПКА
УниКредит Булбанк АД	24.4%	24.3%
Банка ДСК ЕАД	17.2%	16.8%
Първа инвестиционна банка АД	11.5%	5.2%
Обединена българска банка АД	26.1%	25.6%
Райфайзенбанк (България) ЕАД	25.4%	25.4%
Юробанк България АД	22.2%	21.0%
Сосиете Женерал Експресбанк АД	14.0%	13.9%
Централна кооперативна банка АД	12.7%	12.8%
Банка Пиреос България АД	23.2%	22.7%
СиБанк ЕАД	17.5%	17.5%
Алианц банк България АД	16.9%	16.9%
Инвестбанк АД	14.6%	6.3%
Българска банка за развитие АД	53.2%	53.9%
ПроКредит Банк (България) ЕАД	17.1%	17.1%
Общинска банка АД	16.1%	16.0%
Интернешънъл асет банк АД	14.8%	14.5%
Българо-американска кредитна банка АД	21.4%	20.9%
Търговска банка Д АД	20.1%	19.9%
Ти Би Ай Банк ЕАД	20.5%	20.5%
Токуда Банк АД	20.8%	19.4%
Търговска банка Виктория ЕАД	7.4%	24.5%
Тексим Банк АД	19.6%	19.6%

Фигура 4.
Източник: БНБ.

Име на банката	Превенция на базисен собствен капитал			Изискуем капиталови буфери	Превенция на наличния базис собствен капитал	Мерки за покритие с допълнителни капиталови буфери
	Превенция на базисен собствен капитал ¹	Превенция на базисен собствен капитал, намален с капиталовото покритие на Т1 и Т2	Необходимост от корекции			
	1	2	3	4	5	6
1 УниКредит Булбанк АД	1 803 437	1 471 397	-	558 638	912 760	-
2 Банка ДСК ЕАД	821 940	607 810	-	360 096	247 713	-
3 Първа инвестиционна банка АД ²	430 823	427 391	283 913	349 979	-	205 701
4 Обединена българска банка АД	951 900	885 853	-	242 170	643 683	-
5 Райфайзенбанк (България) ЕАД	694 516	639 019	-	177 828	458 191	-
6 Юробанк България АД	615 287	563 070	-	191 463	371 607	-
7 Сосиете Женерал Експресбанк АД	327 423	217 711	-	209 285	8 428	-
8 Централна кооперативна банка АД	215 351	169 821	-	166 942	2 879	-
9 Банка Пиреос България АД	315 301	286 434	4 794	105 846	175 804	-
10 СиБанк ЕАД	189 037	138 206	-	79 877	58 330	-
11 Алианц Банк България АД	131 183	94 021	-	58 397	35 624	-
12 Инвестбанк АД	122 141	122 141	89 164	60 352	-	33 275
13 Българска банка за развитие АД	623 991	581 767	-	66 352	515 414	-
14 ПроКредит Банк (България) ЕАД	107 517	77 077	-	47 834	29 343	-
15 Общинска банка АД	54 732	47 631	-	26 036	21 595	-
16 Интернешънъл асет банк АД	59 136	58 582	-	31 459	27 122	-
17 Българо-американска кредитна банка АД	121 413	96 326	-	39 422	56 904	-
18 Търговска банка Д АД	70 001	54 269	-	24 722	29 548	-
19 Ти Би Ай Банк ЕАД	58 473	45 224	-	21 681	23 563	-
20 Токуда Банк АД	33 620	26 319	1698	11 315	13 306	-
21 Търговска банка Виктория ЕАД ²	3 689	3 689	-	9 806	-	3 117
22 Тексим Банк АД	18 984	17 474	-	7 192	10 282	-

Фигура 5.
Източник: БНБ.

Заклучение

Развитият кратък преглед на емпиричните свидетелства от българската банкова система за приложение на методиката за стрес тестове като превенция срещу банкова несъстоятелност, в светлината на усъвършенствана банкова регулаторна уредба на национално и международно ниво потвърждава, че българската банкова система има достатъчна капиталова осигуреност. Идентифицираните банки под риск носят отговорност пред регулатора за привеждане на своята капиталова адекватност с достатъчно ресурси, за преодоляване на негативните констатации при стрес теста.

Цитирана литература (Библиография)

Захариев, А., & други. (2015). *Управление на капиталите (теория и практика)*. В. Търново: ФАБЕР.

ЕВОЛЮЦИЯ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЦЕНТРАЛНА БАНКА

Докт. Росица Проданова, prodanova.r@gmail.com
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В доклада се разглеждат основни въпроси свързани с историята на развитие на Европейският паричен съюз, условията при които е започнал своето съществуване до наши дни. Основен акцент е поставен върху еволюционното развитие на Европейска централна банка, като независима институция, която поддържа стабилността в Евророната.

Ключови думи: Евророната, Европейска централна банка, Европейски съюз, Евросистема.

JEL: E58; F36; G20.

EVOLUTION OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK

Rositsa Prodanova, PhD Student, prodanova.r@gmail.com
Department of International Economic Relations
D. A. Tsenov Svishtov

Summary: The report examines key issues related to the history of European Monetary Union development, the conditions in which it began its existence to the present day. The main focus is on the evolution of the European Central Bank as an independent institution that maintains stability in the Eurozone.

Key words: Eurozone, European Central Bank, European Union, Eurosystem.

JEL: E58; F36; G20.

Въведение

Поради различни причини интересът към Евророната нараства много през последните години. Като важни сред тях могат да се посочат: любопитство към уникалната ѝ природа, нерешени проблеми с години и възникнали нови, мястото ѝ като самостоятелен икономически играч в международен мащаб, разширяването ѝ и още много други. Подписаният на 7 февруари 1992г. договор в Маастрихт за Европейския съюз, е първата стъпка за създаване на Европейския паричен съюз, който изисква създаването на Европейската система на централните банки и Европейската централна банка. (Евгениев, 2012) Вече 20 години от своето съществуване Европейска централна банка (ЕЦБ), като специализирана, независима организация

на Европейския паричен институт, продължава да провокира изследователите ѝ с нейните неоспорими характеристики.

1. Етапи в развитието на Европейския паричен съюз

През 1988г. тогавашните 12 държави - членки на Европейската икономическа общност се основават на решение да започнат проекта за икономически и паричен съюз. През юни Европейският съвет потвърждава целта и създава Комитет с председател на Европейската комисия Жак Делор, който предлага точни етапи за постигането му. Последващият Доклад Делор от 17 април 1989г. представя тристепенна система, водеща към формиране на Европейския паричен съюз:

✓ Първи етап

През този етап повече отговорности са предоставени на управителите на централните банки на държавите – членки на Европейската икономическа общност, създаден през 1964г. Те включват провеждане на консултации, с цел постигане на ценова стабилност и насърчаване на координирането им.

✓ Втори етап

Създаденият на 1 януари 1994г. Европейски паричен институт въвежда втория етап на ИПС (Икономически паричен съюз). Основните му задачи са:

- Засилване на съдействието между централните банки и уеднаквяване на паричната политика
- Извършване на необходимо встъпление за учредяването на ЕСЦБ (Европейска система на централните банки), за провеждане на еднаква парична политика и създаване на съвместна валута.

На 1 декември 1995г. Европейският съвет приема, че третият етап на ИПС ще стартира на 1 януари 1999г. На същата дата назовава единната валута, която ще бъде въведена в третия етап, т.н. парична единица – евро. С преминаване към еврото предварително е обявена последователността на събитията. На подробни предложения, изложени от ЕПИ (Европейски паричен институт) се основава Европейският съвет. На 2 май 1998г. Съветът на ЕС се основава на решение, че 11 държави – членки (Австрия, Белгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерландия, Португалия, Финландия и Франция) са извършили необходимите условия да приемат единната валута. През 1998г. по съгласие на правителствата на тогавашните 11 държави-членки официално са назначени председателят, заместник-председателят и четиримата членове на Изпълнителният съвет на ЕЦБ. Тяхното назначение встъпва в сила на 1 юни 1998г. и поставя началото на създаването на Европейската централна банка. ЕЦБ и националните централни банки на същите държави-членки сформират, т. наречената Евросистема. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbhistoryrolefunctions2006bg.pdf?c3094f97bd7839c4e3bb11c436af0dcd>, 2006).

✓ Трети етап

Заклучителният трети етап на ИПС стартира на 1 януари 1999г. с определени обменни курсове на валутите на 11-те държави-членки, участващи в сформиранието на паричния съюз, и с въвеждане на единна парична политика, за която отговор-

ност носи ЕЦБ. Като ядро на Евросистемата и е възложена изключителна отговорност. Единната валута изисква да се използва парична политика с концентрирано вземане на решения. Поради мандата на паричната политика да поддържа ценова стабилност, се определя орган, който да е независим от общностните и държавни институции. Броят на участничките държави-членки нараства на 1 януари 2001г. до 12, когато Гърция влиза в трети етап. 13-тата членка на Еврозоната е Словения на 1 януари 2007г., година по-късно се присъединяват Кипър и Малта, а Словакия на 1 януари 2009г. На 1 януари 2011г. Естония, Латвия 1 януари 2014г. и Литва на 1 януари 2015г. Централната банка на всяка страна присъединила се към Еврозоната автоматично става част от Евросистемата. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbhistoryrolefunctions2006bg.pdf?c3094f97bd7839c4e3bb11c436af0dcd>, 2006)

2. Качества на Европейската централна банка

Европейската централна банка е създадена като специализирана, независима организация на Европейския паричен институт през юни 1998г. във Франкфурт. (Дамянов, Спиридонов, Захариева, Саркисян, & Стефанов, 2014) За целта и се дава собствена правосубектност с органи за вземане на решения и правомощия. Чрез изпълняване на операции на финансовия пазар и с нейната обществено-политическа функция, тя отговаря на особения характер на паричната политика. Работата ѝ е да управлява единната европейска валута – еврото и да поддържа ценова стабилност за повече от 2/3 от гражданите на ЕС, които използват еврото. ЕЦБ включва 28 държави-членки, в които съвместно с Европейската система на централните банки изпълнява функциите си. Към 2017г. само 19 от тях са въвели еврото. Тези 19 страни представляват Еврозоната. ЕЦБ работи напълно самостоятелно. Да зачитат този принцип и да не се опитват да повлияват върху националните централни банки или ЕЦБ правителствата на държавите на ЕС и съответните институции. Основната задача на ЕЦБ е да задържа ценовата стабилност в Еврозоната, за да не бъде подкопана от инфлация покупателната стойност на еврото. Основната ѝ цел е да обещава, че в средносрочен план увеличението на потребителските цени да е под, но близо до 2%. Тя има право да повишава или намалява лихвените проценти, когато иска да овладее инфлацията. Националните централни банки на страните-членки и ЕЦБ формират ЕСЦБ. Евросистемата се състои от страните-членки, приели еврото и ЕЦБ. ЕСЦБ и Евросистемата съществуват успоредно, т.к. има държави-членки, които все още са извън евроната.

ЕЦБ разполага с три органа за вземане на всички решения: Генерален съвет, Управителен съвет и Изпълнителен съвет, като Генералният съвет ще съществува докато има страни-членки на ЕС, които не са приели еврото за своя валута. Той се състои от: председателя и заместник-председателя на ЕЦБ и управителите/президентите на националните централни банки на 28-те държави-членки на ЕС.

Веднъж на три месеца се заседава Генералният съвет. С обикновено мнозинство се вземат решенията, освен ако не е предвидено друго в Устава на Европейската система на централните банки (Устава на ЕСЦБ). Председателят на ЕЦБ трябва да информира Генералния съвет за взетите решения. Капиталовия алгоритъм на ЕЦБ и условията за работа на персонала на банката, както и осъществяване

на консултации за промени на счетоводните правила и финансовото отчитане се определя от Генералния съвет.

Управителния съвет е основният орган, който взема решения в Евросистемата. Когато се вземат решения, членовете на Управителния съвет действат напълно независимо и са свързани с паричната политика и други задачи на Евросистемата. Той се състои от: всички членове на Изпълнителния съвет на ЕЦБ и управителите/президентите на всички национални централни банки (НЦБ) от еврозоната

Уставът на Европейската система на централните банки (Уставът на ЕСЦБ) и договарят за създаване на Европейската общност дават на Управителния съвет правомощия да взема основни и стратегически важни решения за Евросистемата. До този момент Управителният съвет се среща два пъти месечно. Той взема решения с мнозинство и всеки член има право на глас, а ако има равен брой гласове, председателят има решаващ глас. Провеждането на заседанията става при закрити врати и Управителният съвет публично съобщава резултатите от разискванията на пресконференция.

Изпълнителния съвет е органът, който взема оперативни решения на ЕЦБ. За всички решения, които са свързани с текущите дейности на ЕЦБ е отговорен той. За да решава конкретни проблеми и да се справя със спешни въпроси банката трябва е в състояние, в което да може да се адаптира към променящите се условия на капиталовите и парични пазари. Веднъж седмично заседава Изпълнителният съвет. Той се състои от: председателя на ЕЦБ, заместник-председателя на ЕЦБ и четирима други членове.

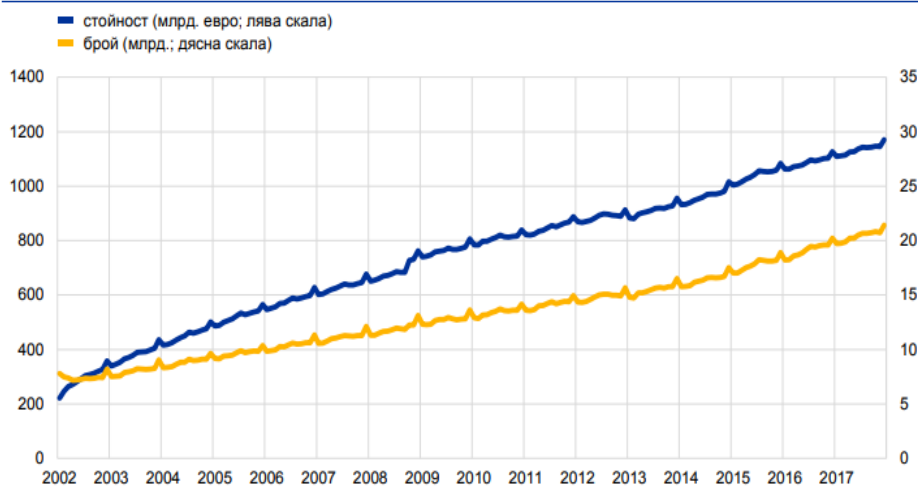
Председателят на ЕЦБ има особен статут и извършва характерни за него функции, които са му в компетенциите: дава годишния доклад на ЕЦБ пред Съвета на ЕС и Европейския парламент, представя ЕЦБ пред трети лица, председателства заседания на Изпълнителния съвет, Генералния съвет и Управителния съвет. (<http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>)

Основната мисия на ЕЦБ се състои в поддържане на покупателната способност на еврото, т.е. ценовата стабилност в Еврозоната, като въздейства върху състоянието на икономиката чрез взетите от нея решения и се стреми към ниска и стабилна инфлация. Създаването на ЕЦБ и Еврозоната е основният отпечатък в сложния и дълъг прогрес на европейска интеграция. Европейската централна банка осъществява валутни операции, изпълнява монетарна политика и гарантира стабилно изпълнение на паричната маса. ЕЦБ и НЦБ от еврозоната са отговорни за емитирането на евробанкноти и монети и за поддържане на доверието в еврото. За периода 2002-2017г. парите в обръщение нарастват значително. През 2017г. броят и стойността на евробанкноти и евромонети нараства съответно с 5,9% и 4,0% спрямо 2016г. Стойността на банкнотите в обращение излиза на 21,4 млрд. със съвкупна стойност 1171 млрд. евро, а на монетите – 28,0 млрд. евро, със съвкупна стойност 126,0 млрд. евро (Фигура 1).

По покана на Комитета на европейските регулатори на ценни книжа Жан Клод Трише се отзовава на 29 февруари 2009г., като прави встъпителни слова на Конференцията за бъдещето на европейската финансова регулация и надзор. Трише казва:

„Финансовата система на Еврозоната, както и тези на другите индустриални икономики по света, е под голямо напрежение. Това не е новина за никого тук.

Брой и стойност на евробанкнотите в обращение



Фигура 1

Източник: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ecb.ar2017.bg.pdf?3124a0791dd80de98b40ff9b6ca2f701>

Но това, което става все по-ясно, след засилването на кризата в средата на септември миналата година е, че напрежението във финансовия сектор прелива и в реалната икономика. Това поставя в процес на обратна негативна връзка финансовия сектор и реалната икономика. Финансовата система възпрепятства икономическото възстановяване, докато в същото време, рецесията повишава напрежението върху финансовата система. Тази ситуация е по-трудна за решение, отколкото ако проблемите до голяма степен се дължаха на финансовия сектор.“ (Евгениев, 2012)

Според Витор Констасио, вицепрезидент на ЕЦБ към 2010г., съществуват две основни причини за глобалната криза. На първо място, в търсене на рискови високи печалби прекомерен растеж на слабо регулиран сегмент от финансовия сектор. Развитието на значителни глобални макро дисбаланси, от друга страна, с големи спестявания в много развиващи се страни, които препълват финансовите пазари на развитите икономики, което допринася за проблемните активи и по-ниските лихвени ставки. Вследствие на негативните последици от световната криза след 2007-2008г. (Евгениев, 2012) А според Марио Драги председател на Европейската централна банка към момента – 2018г. главната поука извлекли от кризата е прекомерно дерегулиране. Според негово изказване ЕЦБ засилва правилата в областта на финансовия сектор и осигурява по-добър надзор. Ето какво казва:

„През ноември 2014 г. бе създаден европейският банков надзор. Това беше решаваща стъпка, която положи основите за по-голяма стабилност на банковия сектор и по-голяма интеграция в Европа..... „(<https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssmar2016.bg.pdf>, 2016)

Може да се твърди, че провежданата до този момент парична политика на ЕЦБ

е експанзивна. Монетарната политика е ориентирана към предпоставки за увеличаване на паричната маса, която обслужва икономическите субекти. Проявилите се негативни последици от световната криза след 2007-2008г. са основание за провеждане на стандартна и нестандартна политика. През 2014г. ЕЦБ приема мерки, които целят съживяване на пазарните сегменти и засилване на банковото кредитиране; както и улесняване на финансовите условия в еврозоната. Създаването на европейският банков надзор се осъществява по следните три начина:

- с наблюдение и оценка от ЕСЦБ за финансовата стабилност в еврозоната
- чрез определяне на становища от страна на ЕСЦБ за съставянето и прегледа на регулаторни и надзорни изисквания за финансовите институции
- улеснение на сътрудничеството между надзорните органи в ЕС и централните банки от ЕЦБ

ЕЦБ предприема нови задачи в областта на банковия надзор с използването на единния надзорен механизъм (ЕНМ). Той гарантира стабилността и сигурността на европейската банкова система и засилва финансовата стабилност в Европа чрез извършване на редовни проверки, с които се осигурява оперативната способност на банките. ЕНМ проверява начина, по който те дават и вземат заеми, инвестират и доколко спазват единна нормативна уредба. За да установят дали големите европейски банки могат да устоят на кризи във финансовия сектор се провеждат т. нар. “стрес тестове“. В Графика 1 ще разгледаме печалбата на ЕЦБ за периода 2007-2017г. В нея са представени основните изменения в баланса на ЕЦБ през съответния период. След световната финансова криза, мерките които е предприела, оказват въздействие върху балансовото число и структурата на баланса ѝ – обезпечени операции за предоставяне на финансови средства на контрагенти, с първоначален матуритет до четири години, както и покупки на активи в различни пазарни сегменти с цел подобряване преноса на мерките по паричната политика и смекчаване на финансовите условия в еврозоната. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ecb.annualaccounts2017.bg.pdf?ac479d496da81da5c7e2b47d051001a7>, 2018).



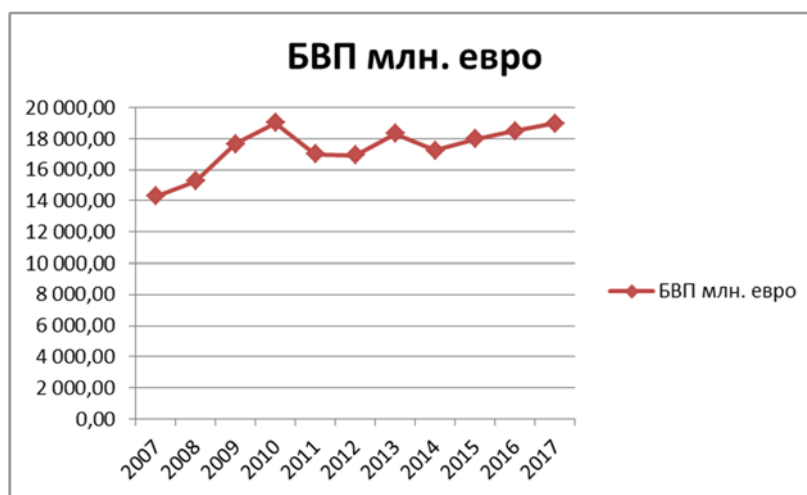
Графика 1. Печалба на ЕЦБ за периода 2007-2017г. (в млн. евро)

Източник: www.ecb.europa.eu и собствени изчисления

Разрастването на баланса започва от 2014г. и продължава плавно с умерени темпове до днес, главно в резултат от придобиването на ценни книжа по програма за закупуване на активи и облигации на публичния сектор. С покупката им се постигна увеличение в показателя Ценни книжа, държани за целите на паричната политика, а нарастване в показателя Задължения в рамките на Евросистемата е посредством покупки на сметки в TARGET 2. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrpt/ecb.annualaccounts2017.bg.pdf?ac479d496da81da5c7e2b47d051001a7>, 2018) За 2017г. нетната печалба на ЕЦБ е нараснала с 82млн. евро до 1275 млн. евро, спрямо 2016г. – 1193 млн. евро. Печалбата е в резултат на високия нетен доход от лихви по портфейла в щатски долари и портфейла по програмата за закупуване на активи.

Като цяло банките отбелязват напредък в укрепването на балансите, но въпреки това има потенциален и вероятностен риск състоящ се в трайно високите равнища на необслужвани кредити в някои части на еврозоната, ниските лихвени проценти и неблагоприятното им въздействие върху доходността на банките и геополитическа несигурност. От 2016г. насам първите два фактора отслабнаха.

В Графика 2 може да проследим развитието на БВП на ЕЦБ за периода 2007-2017г. Според нас последните показатели за икономиката на ЕЦБ дават ясен сигнал за все по-устойчива и силна експанзия в еврозоната. С 0,6% се е повишил реалния БВП през третото тримесечие на 2017г. Тенденция към подобрене показват и пазарите на труда. На базата на увеличението на заетостта и ниската инфлация частното потребление остава силно по отношение на вътрешното търсене и подкрепен от ръста на реалния разполагаем доход. Наблюдава се стабилен и всеобхватен темп на растеж на глобалната икономика през втората половина на 2017г. През декември макроикономистите прогнозираха реалния БВП за еврозоната да се повиши през 2017г.-2,4%, 2018г.-2,3%, 2019г.-1,9% и 2020г.-1,7%.



Графика 2. БВП на ЕЦБ за периода 2007-2017г. (в млн. евро)
Източник: www.ecb.europa.eu и собствени изчисления.

Заклучение

Основен проблем пред ЕЦБ остава възможен обрат в политиката ѝ. Това може да означава намаляване на покупките и свиване на портфейла ѝ от дългови ценни книжа, без да се засегне финансовата стабилност на инвеститорите. В резултат на понижаването на цените на дългови инструменти и оскъпяване на кредитите се повишават лихвените проценти. Ускореният икономически растеж на еврозоната може да се провери в ситуация на по-рестриктивна парична политика. Неблагоприятен сценарий може да бъде предполагаемо възстановяване на следваща криза.

Цитирани източници

- <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>. (н.д.).
- <https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/ssmar2016.bg.pdf>. (2016).
- <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ecb.annualaccounts2017.bg.pdf?ac479d496da81da5c7e2b47d051001a7>. (2018).
- <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ecb.annualaccounts2017.bg.pdf?ac479d496da81da5c7e2b47d051001a7>. (2018).
- <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecbhistoryrolefunctions2006bg.pdf?c3094f97bd7839c4e3bb11c436af0dcd>. (2006).
- Дамянов, А., Спиридонов, И., Захариева, Г., Саркисян, К., & Стефанов, Г. (2014). *Международна икономика*. Фабер.
- Евгениев, д.-р. (2012). *Глобални институции*. София: "Св. Григорий Богослов".

ОБЛАГАНЕТО С ДДС В БЪЛГАРИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ОИСР, ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Ас. Христоско Богданов
Икономически университет - Варна

Предвид желанието на България за пълноправно членство в Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), интерес представлява анализът на данъчната политика на държавите членки на ОИСР и Европейския съюз (ЕС).

Известно е, че основният приходоизточник в бюджетите на държавите от ЕС са данъчните приходи, в които значителен дял заемат приходите от облагане с Данък добавена стойност (ДДС). При анализирането на относителния дял, който формират косвените данъци в приход на бюджетите на отделните държави-членки, следва да се съпоставят данните за анализирания период¹, както следва:

Таблица 1

Относителен дял на косвените данъци², като % от БВП на съответната държава и средно за ОИСР

Държава	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ОИСР - средно	10.31	10.28	10.55	10.62	10.72	10.77	10.84	10.86	11.91
България	16.16	14.25	13.31	13.13	13.65	13.90	13.51	13.85	14.19
Австрия	11.45	11.76	11.68	11.82	11.95	11.90	11.89	11.93	12.00
Белгия	10.56	10.57	10.79	10.69	11.05	10.93	10.76	10.67	10.84
Великобритания	9.54	9.19	10.04	10.89	10.78	10.71	10.66	10.71	10.70
Германия	10.24	10.76	10.31	10.41	10.34	10.47	10.38	10.30	10.19
Гърция	11.22	10.97	12.25	13.16	13.28	13.75	13.95	14.34	15.78
Дания	15.19	15.10	14.89	14.97	15.02	14.79	14.55	14.50	14.85
Естония	11.76	14.19	13.38	13.14	13.42	13.06	13.80	14.17	14.90
Ирландия	10.63	9.75	9.77	9.35	9.42	9.46	9.60	7.54	7.49
Исландия	12.95	11.31	11.73	11.90	12.29	11.98	11.96	11.87	12.08
Испания	8.09	6.90	8.49	8.30	8.79	9.52	9.78	10.03	9.80
Италия	10.35	10.44	11.01	11.25	11.62	11.55	11.77	11.83	12.06
Латвия	9.95	10.85	11.20	10.87	11.22	11.51	11.78	11.99	12.61
Люксембург	10.20	10.64	10.22	10.37	10.87	10.77	10.81	9.38	9.14
Норвегия ³	10.78	11.54	11.61	11.15	10.94	11.02	11.19	11.63	12.15
Полша	13.04	11.57	12.59	12.67	11.83	11.65	11.62	11.65	10.67

¹ Изборът на анализирания период е свързано с членството на България в ЕС и достъпните данни за другите държави.

² Други проучвания, които не са предмет на настоящия доклад показват, че най-голям относителен дял от косвените данъци заема ДДС.

³ Норвегия и Швейцария не са държави-членки на ЕС, но Швейцария е член на Европейската асоциация за свободна търговия, а Норвегия на Европейското икономическо пространство. В този смисъл и двете държава прилагат политики (в по-голяма степен Норвегия и в по-малка Швейцария), които са близки до политиките на държавите-членки на ЕС.

Португалия	12.89	11.57	12.23	12.87	12.93	12.70	13.03	13.27	13.59
Словакия	10.41	10.40	10.06	10.46	9.89	10.38	10.64	10.89	10.70
Словения	12.97	13.28	13.78	13.74	14.19	14.86	14.74	14.62	14.57
Унгария	14.64	15.45	16.06	15.89	16.95	16.72	16.69	17.08	16.69
Финландия	12.44	12.94	12.96	13.84	14.11	14.47	14.39	14.22	14.50
Франция	10.41	10.41	10.45	10.68	10.84	10.86	10.94	11.01	11.07
Холандия	11.03	10.82	11.11	10.78	10.73	10.89	11.10	11.07	11.51
Чехия	10.54	10.74	10.80	11.22	11.42	11.67	10.89	11.16	11.29
Швейцария	6.01	6.02	6.12	6.10	6.15	6.11	6.05	6.03	6.04
Швеция	12.18	12.72	12.68	12.37	12.31	12.25	12.08	12.18	12.43

Изт.⁴: <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-database>.

Видно от данните в таблицата е, че България надвишава средните за страните-членки относителни дялове за приход в бюджета от косвените данъци, като част от БВП на отделните държави. Това се определя от значителното влияние на приходите от косвени данъци, върху бюджета на България⁵. Към тази група страни, бихме могли да причислим също така: Финландия, Унгария, Словения и Португалия. В другия край на скалата са разположени държавите със значително по-малко значение на косвените данъци върху бюджетите им, като Швейцария, Испания и Ирландия.

Що се отнася конкретно до ДДС, следва да се отбележи, че предварителните хипотези са, че този данък е сравнително унифициран за страните-членки на ОИСР и България. Причините за това се коренят в сравнително новият вид данък, какъвто е ДДС. Данъкът е въведен най-напред в Дания през 1967 г., а след това през 1968 г. във Франция и Германия. Постепенно е въведен във всички европейски държави, като най-късно това е направено в държавите от Европа, от бившия социалистически блок. Причините за това се коренят в започналите реформи в тези държави в края на 90те години на миналия век и свързаните с тях промени, включително и в данъчната политика на тези държави.

Ако разгледаме размерът на стандартните данъчни ставки, за анализирания държави и период, то за ДДС в държавите-членки, България и средно за ОИСР, получаваме (вж. Таблица 2).

Въз основа на изложението може да се направят изводи, които извеждат критерии за сравнение между данъчните системи и данъчната политика на държавите-членки и тези на България относно ДДС, в следните посоки:

➤ Стандартна данъчна ставка за ДДС, за държавите-членки на ОИСР. През анализирания период дванадесет държави от страните-членки имат стандартна

⁴ За България източник е Министерство на финансите и НСИ.

⁵ Този факт има пряка връзка с обстоятелството, че България е възприела данъчна политика при която данъчната система е така структурирана, че е даден значителен превес на ДДС, като неин основен елемент. Това е направено за сметка на подоходното и корпоративно облагане, където въведеното от България плоско облагане е с най-ниска данъчна ставка от анализирания държави. Подробностите относно тези въпроси обаче не са предмет на настоящия доклад.

Таблица 2

Стандартни данъчни ставки за ДДС, в държавите от Европа, членки на ОИСР и България

Държава	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ОИСР - средно	19.7	19.7	20.2	20.8	21.0	21.2	21.4	21.4	21.4
България	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Австрия	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Белгия	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Великобритания	17.5	15.0	17.5	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Германия	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0
Гърция	19.0	19.0	19.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0
Дания	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Естония	18.0	18.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Ирландия	21.0	21.5	21.0	21.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0
Исландия	24.5	24.5	25.5	25.5	25.5	25.5	25.5	24.0	24.0
Испания	16.0	16.0	16.0	18.0	18.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Италия	20.0	20.0	20.0	20.0	21.0	21.0	22.0	22.0	22.0
Латвия	18.0	21.0	21.0	22.0	22.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Люксембург	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	17.0	17.0
Норвегия	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Полша	22.0	22.0	22.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0
Португалия	21.0	20.0	20.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0	23.0
Словакия	19.0	19.0	19.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Словения	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	22.0	22.0	22.0
Унгария	20.0	20.0	25.0	25.0	27.0	27.0	27.0	27.0	27.0
Финландия	22.0	22.0	22.0	23.0	23.0	24.0	24.0	24.0	24.0
Франция	19.6	19.6	19.6	19.6	19.6	19.6	20.0	20.0	20.0
Холандия	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Чехия	19.0	19.0	20.0	20.0	20.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Швейцария	7.6	7.6	7.6	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Швеция	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0

Изм.: <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-database>.

данъчна ставка за ДДС по-висока от средната за ОИСР, а другите тринадесет страни-членки имат равна или малко по-ниска стандартна данъчна ставка. Следователно, като изключим Швейцария, като цяло страните-членки имат сравнително единна политика по отношение на стандартната данъчна ставка за ДДС. Друг извод, който може да направим е, че данъчната политика на държавите-членки на ОИСР по отношение на стандартната данъчна ставка е сравнително унифицирана към края на анализирания период;

➤ Промяна на стандартните данъчни ставки за ДДС през анализирания период⁶. През анализираният период (2008-2016 г.), само две държави-членки (Латвия и Исландия) намаляват стандартните си данъчни ставки за ДДС, от общо 25

⁶ Както бе посочено и на други места в разработката, когато става дума за анализирания период, всъщност се има предвид периода 2008-2016 г.

страни-членки, които ги задържат или увеличават. Следователно, за изследвания период повечето държави-членки (92% от всички) задържат или увеличават стандартните си данъчни ставки за ДДС;

➤ Регионални различия. Държавите-членки на ОИСР, в които са въведени специфични регионални данъчни ставки по ДДС са общо 5 от 25, като това са: Австрия, Гърция, Испания, Португалия и Франция. Тази специфична особеност на тези пет държави-членки се дължи на особености свързани с обществено-политическото устройство на отделните държави и желанието да се провежда в регионите определена данъчна политика, обоснована от особеностите на самите региони, където тя е приложена. Тази особеност не може да бъде изтъкната като характерна за страните-членки на ОИСР, защото се прилага само в 20% от тях. Следователно, само една пета от страните-членки прилагат регионални различия в данъчните си системи по отношение на ДДС;

➤ Намалени данъчни ставки за ДДС, спрямо стандартната. Държави, които прилагат намалени данъчни ставки за ДДС са преобладаващите членки на ОИСР. Видно от изложението по-горе, това са всички държави-членки на ОИСР, с изключение на Дания, която не прилага такива ставки, т.е. 24 от 25 държави прилагат такава данъчна политика относно косвеното си облагане с ДДС. Следователно тази особеност може да бъде определена като основна черта (96% от страните-членки прилагат намалени данъчни ставки) на данъчните системи на страните-членки във връзка с прилагането на ДДС.

Обобщенията посочени по-горе могат да бъдат използвани като сравнителна база, за установяване на приликите или различията на страните-членки с тези в България. Така, България всъщност се вписва в характерните черти на данъчните системи на страните-членки, по четирите критерия, както следва:

✓ Стандартна данъчна ставка за ДДС. В България, за анализирания период, е въведена стандартна данъчна ставка за ДДС от 20%, с което държавата ни се нарежда в средната на страните-членки на ОИСР, като нашата стандартна данъчна ставка надвишава или доближава средната за страните-членки. Следва да се отбележи, че по този критерий България принадлежи към малцинството държави-членки на ОИСР, които за анализирания период не са променяли стандартната си данъчна ставка, като: Австрия, Белгия, Германия, Дания, Норвегия и Швеция;

✓ Промяна на стандартната данъчната ставка за ДДС през анализирания период. Стандартна данъчна ставка за ДДС в България, през анализирания период (2008-2016г.) запазва размера си. По този критерий България е част от малцинството страни-членки, които не увеличават стандартната си данъчна ставка за ДДС през анализирания период. Болшинството от страните я променят, като я увеличават;

✓ Регионални различия. Данъчната система на България относно ДДС не прилага регионални различия относно ДДС. Следователно, данъчната система на нашата страна е същата, като на 80% от страните-членки;

✓ Намалени данъчни ставки за ДДС. Данъчната система на България относно ДДС, прилага намалени данъчни ставки от 0% и от 9%. Такава е данъчната политика на 96% от страните-членки, които също прилагат намалени данъчни ставки за този данък.

Така, бихме могли да обобщим, че по отношение на данъчната политика в областта на косвеното данъчно облагане, където най-голямо значение има ДДС, България прилага сравнително унифициран подход, подобен на този от държавите-членки на ОИСР. В този смисъл данъчната политика по отношение на косвеното облагане и в частност на ДДС не е пречка страната ни да бъде пълноправен член на ОИСР.

FEDERATIVE TRENDS OF THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF DEVELOPING THE EUROPEAN INTEGRATION STRATEGY OF UKRAINE

Kurylyak Maksim, kurylyakmax@gmail.com
Postgraduate student of International Economy Department,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

Abstract: The author's concept comes from the fact that the trends toward a supranational state of a federal type prevail in the development of the European Union. At the same time, within the EU, participation in the integration processes of individual countries occurs at different speeds, which makes it necessary for them to establish a different status and procedures, taking into account the level of socio-economic development and additional conditions determined by the leaders. For countries outside the European Union, including Ukraine, the procedure should provide for: associate EU membership; inclusion in the implementation process of the Maastricht criteria; receiving status of a country that is recognized as having a membership prospects, a potential member of the EU, a candidate country for EU membership; cooperation within the framework of special integration agreements (free trade zones, Euro-regions); application for EU membership; interstate cooperation on preparation of the country for joining the EU (probable: Ukraine-Poland; Ukraine-Lithuania; Ukraine-Visegrad Four; military circle of the FRG-France-Poland-Lithuania-Ukraine; Lithuania-Poland-Ukraine); accession to separate positions of EU membership (Schengen area, Eurozone).

Key words: European integration, EU, supranational state, Ukraine, federation.

JEL: F02; F15; F42.

Over the years of its existence, the European Union has turned into a special type of governmental body. Its current state can be defined as a superpower. It has taken on a range of state functions. Firstly, the EU citizenship, which is acquired by any citizen of the EU member state, has been introduced. Secondly, supra-national institutions for joint decision-making by EU member states have been created: the European Commission, the Council of the European Union, the European Council, the Court of Justice of the European Union, the European Central Bank and the European Parliament, elected every 5 years by citizens of the European Union. Thirdly, a common currency has been introduced in 19 countries, where over 336 million Europeans live. At the same time, payments at the interstate level between the members of the European Union are made in euros. In general, the presence of the EU currency causes the need for closer interstate coordination of economic and fiscal policy.

The European Union, as an association of 28 territorially and culturally close states, is the product of creating a common structure. The interaction within it provides each country with a sufficient level of competitiveness on the global arena in political, economic, social and ethnic dimensions. It began with the initiative of the ten states to establish the European Coal and Steel Community, founded in 1951 for 50 years and the European Economic Community, established in 1957 by six European countries. In the course of its almost 70 years of history, the European Union has expanded as a result of the accession of a large number of European countries. Of the 44 states that are located exclusively on the European continent, 28 are EU members. These countries are home to nearly 70% of the European population.

An increase in the quantity, which was especially rapid at the end of the XX and the beginning of the XXI century, objectively determines the implementation of qualitative changes in aspects of the administrative-territorial system, first of all. This is in accordance with the law of the mutual transition of quantitative and qualitative changes. There is now every reason to believe that the conditions are finally present for the prediction of the founders and leaders of the EU on the transition to a federal form of intergovernmental functioning of the Union to come true.

Jacques Delors, Helmut Schmidt and Joschka Fischer had significant influence on the development of the future EU concept. Jacques Delors, European Commission President (1985-1995), predicted three directions for EU development: improvements under existing treaties; a new concept of the EU existence subject to the extension of up to 30 members; and political integration. In his opinion, "if we want to continue the construction of political Europe, we must allow such an avant-garde to create what can be called "the federation of nations" (Іваницький, 2002; Delors, 2000).

(Іваницький, 2002; Jacques Delors critique la stratégie d'élargissement de l'Union, 2000)

Le Monde. Légende: Le 19 janvier 2000, dans une interview accordée au quotidien français Le Monde Jacques Delors, président de la Commission européenne de 1985 à 1995, demande une fédération des États-nations pour permettre à un noyau d'aller plus loin dans une Europe élargie. Source: (Delors, 2000)

At the same time, in case of the enlargement of the EU to 30 members, he believed that the new constitution of the Union should fix the principle of many speeds of integration due to how unrealistic it is to expect all the countries to integrate under the same conditions (Шемятенков, 2003) [3, p. 424].

Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. – М., 2003. – С. 424

Former German Chancellor H. Schmidt believed that certain centralism of Brussels provided the basis for the anti-integration propaganda of nationalists in Great Britain, France, Germany, Austria and other countries. However, he stressed that national states were not able to independently ensure the functioning of the European market, a stable common currency, a joint representation on the issues of the global economy, migration and asylum issues. Understanding the impossibility of deepening integration without resolving contradictions between Brussels and national states, instead of controversial definition of the future structure of the EU as a "constitutional treaty", H. Schmidt proposed the "diplomatic" document, which he defined as "an agreement on the basics or the main agreement". Foreign Minister for Foreign Affairs

of the Federal Republic of Germany (1998-2005) Joschka Fischer also contributed to the debate on the federation of the EU political system. Maintaining the idea of federalization as a whole, he believed that the "European federation" could only exist "based on the division of sovereignty between Europe and national states (Inacker, 2000)[4]" Inacker M. Fischers Europa der stolzen Nationen // "Die Welt" (13.05.2000)

Despite the fact that the European Union is developing relatively quickly towards federalism, at the same time forces of Euro-skepticism form within, which act anti integration. Their influence has increased especially in the last decade. Accordingly, the conceptual positions of supporters of federalization are mitigated. Consequently, this raises the concepts of "Europe of concentric forces", "model of the European core", "the theory of differentiated European integration", "European menu", "Europe of variable geometries", "multi-speed Europe" (Грицяк, 2009,) [1, с. 200; 5, S. 282].

Грицяк І. (2009) Основні концепції диференційованої європейської інтеграції / Ігор Грицяк, Олексій Хоменко // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – Вип. 2. – С. 200-210. – URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-26.pdf>

Janning J. Leitbilder //Europa von A bis Z: Taschenbuch der Europäischen Integration. /hrsg. von Werner Weidenfeld [u.a.]. – Bonn: Europa Union Verlag, 2000.

It is worth noting, that in the studies of Ukrainian scholars these concepts are considered mainly as an overview, without assessing their significance for Ukraine's European integration aspirations. However, Ukraine is a country whose integration to the European Union is possible under special conditions and requires more time than the majority of applicants for membership in the EU or the new members of the European Union would need. Suffice it to say, that European politicians see Ukraine as part of the EU after 2050.

In general, it can be argued that Ukraine is moving towards Europe at a speed that it has agreed with the European Union, and in particular each of the member states. This is the Association between Ukraine and the EU, which was concluded with the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states, and came into force on January 1, 2017.

Therefore, Ukraine must ensure its integration is differentiated in time, space and sectors. Of course, the Agreement outlines the main aspects of this process. The task is to adhere to the "rules of the process", especially the speeds that meet the requirements of socio-economic laws of development and changing conditions. At the same time, international relations should be formed at the supra-national, national and regional levels, and the generally accepted European values should be adapted by the Ukrainian citizens.

The general model of multi-speed Europe can be viewed from the pan-European and Ukrainian perspectives (Table 1). Commonly recognized conditions for EU members must be adopted within it. These criteria include: citizenship; free flow of goods, labour and capital; common foreign and security policy; implementation of EU laws and standards. The core countries should maintain the highest speed. They must be members of the European Monetary Union and the Schengen area. It is these countries who would have to adopt a European constitution and conclude an agreement on a superpower federation. Other EU member states have time to fulfil the conditions for joining the European core.

Table 1

Model of Multi-Speed Europe from the European and Ukrainian perspectives (created by the author based on the analysis of scientific sources and opinions of EU leaders)

The European Union: Mandatory conditions for all member states	Conditions for the European core
Citizenship	Agreement on Federation
Free flow of goods, labour and capital	European Constitution
Common foreign and security policy	European Monetary Union
Implementation of EU laws	Schengen area
Implementation of EU standards	
Conditions for other countries outside the EU, in particular Ukraine	
Associate EU membership	
Inclusion in the implementation process of the Maastricht criteria	
Receiving status of	a country that is recognized as having a membership prospects
	a potential member of the EU
	candidate country for EU membership
Cooperation within the framework of special integration agreements (free trade zones, Euro-regions)	
Application for EU membership	
Interstate cooperation on preparation of the country for joining the EU (probable: Ukraine-Poland; Ukraine-Lithuania; Ukraine-Visegrad Four; military circle of the FRG-France-Poland-Lithuania-Ukraine; Lithuania-Poland-Ukraine)	
Accession to separate positions of EU membership (Schengen area, Eurozone)	

It is important for Ukraine to determine the conditions for meeting the European integration aspirations of non-EU countries. The European Union as a group open to new members, should determine appropriate procedures. The current experience of Ukraine's European integration shows that convergence of countries outside the EU can have such procedures: associate EU membership; inclusion in the implementation process of the Maastricht criteria; receiving status of a country that is recognized as having a membership prospects, a potential member of the EU, a candidate country for EU membership; cooperation within the framework of special integration agreements (free trade zones, Euro-regions); application for EU membership; interstate cooperation on preparation of the country for joining the EU (probable: Ukraine-Poland; Ukraine-Lithuania; Ukraine-Visegrad Four; military circle of the FRG-France-Poland-Lithuania-Ukraine; Lithuania-Poland-Ukraine); accession to separate positions of EU membership (Schengen area, Eurozone).

Non-EU countries also have time to realize their interests and potential in order to determine the feasibility or possibility of joining the EU. At the same time, the European Union should create conditions and promote mutually beneficial cooperation or achieving the level of development necessary for membership in the Union.

- Delors, J. (19 janvier 2000 r.). (L. Monde, Інтерв'юираш)
- Inacker, M. (13 5 2000 r.). Fischers Europa der stolzen Nationen . *Die Welt*.
- J., J. (2000). Leitbilder. От *Europa von A bis Z: Taschenbuch der Europäischen Integration*. Bonn: Europa Union Verlag.
- Jacques Delors critique la stratégie d'élargissement de l'Union. (19 janvier 2000 r.). *Le Mond*.
- Грицяк, І. Х. (2009). Основні концепції диференційованої європейської інтеграції. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. Вип. 2., 200-210.
- Іваницький, Р. В. (2002). Федералізація Європейського Союзу: оцінки сучасних політиків . *Науковий вісник Дипломатичної академії України*, стр. 141-150.
- Шемятенков, В. Г. (2003). *Европейская интеграция*. Москва.

Literature:

- Грицяк І. (2009) Основні концепції диференційованої європейської інтеграції / Ігор Грицяк, Олексій Хоменко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – Вип. 2. – С. 200-210. – URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-26.pdf>
- Іваницький Р.В. Федералізація Європейського Союзу: оцінки сучасних політиків // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2002. - Вип. 7. - С. 141-150. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2002_7_16
- Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М., 2003. – С. 424
- Inacker M. Fischers Europa der stolzen Nationen //”Die Welt” (13.05.2000)
- Janning J. Leitbilder //Europa von A bis Z: Taschenbuch der Europäischen Integration. /hrsg. von Werner Weidenfeld [u.a.]. – Bonn: Europa Union Verlag, 2000.
- Le Monde. Légende: Le 19 janvier 2000, dans une interview accordée au quotidien français Le Monde Jacques Delors, président de la Commission européenne de 1985 à 1995, demande une fédération des États-nations pour permettre à un noyau d'aller plus loin dans une Europe élargie. Source: Le Monde. 19.01.2000. Paris. – URL: [http://www.cvce.eu/obj/"jacques_delors_critique_la_strategie_d_elargissement_de_l_union"_dans_le_monde_19_janvier_2000-fr-a76406fe-177b-499b-b91a-87b22b895b87.html](http://www.cvce.eu/obj/)

ИЗМЕРЕНИЯ НА ФИРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРЕЗ XXI ВЕК

Доц. д-р Здравко Любенов, z.lyubenov@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: Реализацията на фирмената интернационализация отговаря бързо и адекватно на реалностите в международната бизнес среда. Настоящата разработка разглежда три измерения влияещи на този процес, отразяващи промените в нея от началото на XXI век, които се дължат на съвременните Информационни и комуникационни технологии: локализация на операциите; конкурентните предимства и международните бизнес мрежи.

Ключови думи: индустриални епохи; информационна ера; конкурентни предимства; международни бизнес мрежи.

JEL: F23.

DIMENSIONS OF THE FIRM INTERNATIONALIZATION IN THE XXI CENTURY

Assoc. Prof. Zdravko Lyubenov, z.lyubenov@uni-svishtov.bg
Department of International Economic Relations
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

Abstract: The realization of the firm internationalization responds quickly and adequately to the realities of the international business environment. This paper examines three dimensions influencing this process, reflecting the changes in the early 21st century that are due to modern Information and Communication Technologies: localization of operations; competitive advantages and international business networks.

Key words: industrial ages; information age; competitive advantages; international business networks.

JEL: F23.

Въведение

Технико-икономическата парадигма на информационната епоха от началото на XXI век доведе до нови структури и процеси в международния бизнес. Целта на настоящата разработка е да се разгледа променящия се характер на: конкурен-

тните предимства на местата, където се развиват международните операции, конкурентните предимства и стратегии на фирмите и управленската структура на международните бизнес мрежи в така наречената трета индустриална революция, набираща бързо темпове от началото на новото хилядолетие. Тези фактори могат да се интерпретират като динамични конструкции, за да се опишат аналитично промените в интернационалната бизнес среда и техните последици за международния бизнес.

1. Трета индустриална революция

Съвременните тенденции в международния бизнес и в общество като цяло, се свързват с продължаването на разцвета на информационната епоха, започнала през втората половина на XX век, широко характеризирана като *трета индустриална революция* (Dosi, Galambos, Gambardella, and Orsenigo, 2013).

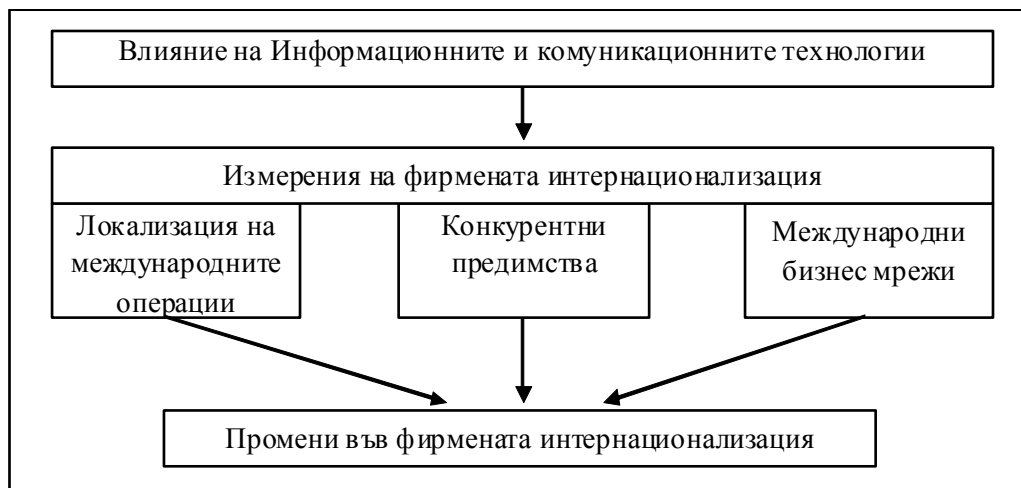
Според Cantwell (2014) *съществуват три индустриални епохи*, които са се развили в следната историческа последователност: *първата* - базиран на машините и търговията капитализъм от края на осемнадесети до края на деветнадесети век; *втората* - научно-базиран и управленски координиран капитализъм от края на деветнадесети до края на двадесети век; *третата* - информационен и международен мрежови капитализъм, който се появи от края на двадесети век. Във всяка от тях могат да се разграничат две фази. На първата - водещите отрасли на епохата се появяват и се развиват бързо, но те са относително изолирани, докато във втората - технологиите и методите, които характеризират технико-икономическата парадигма, са намерили широко разпространение и приложение във всички индустрии.

От началото на XXI век навлязохме във втората фаза от информационната епоха. Оттогава темпът на промяна в Информационните и комуникационните технологии (ИКТ) се ускори. Налице е дифузия, в която всяка индустрия е засегната от ИКТ. Например, според доклада за Глобалния индекс на свързаност (Global Connectivity Index - GCI), опитващ се да разработи пътна карта на развитието на световната цифрова икономика, за 2015 г. (Huawei, 2015) световните инвестиции в ИКТ възлизат на 3800 милиарда щатски долара, издадени са 71 000 световни патенти за ИКТ, налице са 16 милиона световни разработчици на софтуер и 46 милиона души ангажирани в тази сфера.

Според Langlois (2002), промените предизвикани от тази нова ера, надхвърлят отделните страни и засягат глобализиращият се свят като цяло. На ниво фирми *ИКТ улесниха новите тенденции* в организационната децентрализация, вертикалната дезинтеграция и специализация, гъвкавостта, ускоряването на създаване на знания, разпространението и сложността на продуктите, както и междуорганизационното сътрудничество. Институциите също се развиват съвместно с новата вълна от технологични иновации, което води до промени в механизмите, отговарящи за стандартизацията, правата върху интелектуалната собственост, регулаторните и индустриалните политики, търговската политика, приватизацията и либерализацията и институционалните условия, насърчаващи предприемачеството.

Кумулативният характер на тези локализационни, организационни и

институционални промени изисква задълбочаване на проучванията в тази област. По-конкретно, интерес представлява начина, *как локализиционното разпределение на дейностите, координирани от международните фирми, конкурентните им предимства и управленските структури на интернационалните бизнес мрежи, се адаптират или могат да се адаптират към бързите технологични и съпътстващи институционални промени в бизнес средата* (вж. фиг. 1.)



Фигура 1. Измерения на фирмената интернационализация, променящи се вследствие на информационната епоха
Източник: автора.

2. Промени в локализиционното разпространение на дейностите

Отчитайки *локализиционното разпространение* на дейностите отнасящи се до международния бизнес, Chen and Kamal (2016) установяват, че прилагането на ИКТ повишава вероятността за географски разпръснато производство на възли, детайли и продукти, измерено чрез увеличаване на вътрешнофирменият търговски обмен. ИКТ, също, са насочени към разширяване на географското разпространение на международните бизнес мрежи.

Други изследователи - Rezk, Srail and Williamson (2016), подчертават промяната на влиянието върху географското разпространение на производствените дейности от компютъризираните производствени технологии. От една страна, тези технологии откриват нови възможности за фирмите да раздробяват и разпръскват своите дейности на местно ниво, от друга страна, те позволяват по-малко етапи на производството и на изграждането на продуктовата архитектура да бъдат тясно обвързани и задължително реализирани на едно място. Според тях, тази тенденция трансформира производството на продукти, които са доставени чрез сложни, многостъпални вериги в сравнително краткосрочни, интегрирани вериги, зависещи от характеристиките на продукта и свързаните с тях необходими знания за производството им.

Brouthers, Geisser and Rothlauf (2016) изследват определящите фактори за конкурентно предимство и стратегия на специален тип международна компания за електронен бизнес – и-бизнес (i-business) фирмата, която използва Интернет и други компютърни информационни системи, позволяващи на потребителите да взаимодействат помежду си. Тъй като основните предложения на и-бизнес фирми са напълно цифрови и се прехвърлят чрез електронни мрежи, те са достъпни от всяка точка на света на относително ниски цени. Следователно капацитетът на тези фирми да създават стойност зависи от изграждането на нови мрежи и от възможностите за включване във вече установени такива.

3. Промени в конкурентните предимства

Друго важно измерение на ефектите на информационната ера от ХХІ век на ниво фирма, изследвано от Chen and Kamal (2016), се отнася до *променящото се разпределение на конкурентни предимства* между различните категории фирми в Глобалните вериги на стойността (ГВС) или по-общо в международните индустрии. ИКТ са улеснили появата на нови производствени технологии (напр. дигитално производство, непрекъснато производство, съвместно производство, изчислителни облаци и облачно производство), които водят до все по-голямо участие на разнообразие от фирми, включително Малки и средни предприятия (МСП), нови видове международни предприятия, международни предприемачи и новосъздадени предприятия работещи в световен мащаб. В това отношение интерес представлява въпросът, на който не може да се даде еднозначен отговор, дали в някои отрасли разпространението на ИКТ може да промени ролята на Многонационалните компании (МК) като основен координатор на ГВС или обратното, ИКТ могат допълнително да увеличат силата на установените или водещи МК, най-малкото по отношение на дела на международната търговия, който те могат да поддържат чрез собствените си международни бизнес мрежи.

4. Промени в международните бизнес мрежи

Третата дименсия, засяга *влиянето на информационната епоха върху управленската структура на международните бизнес мрежи* в новата институционална среда. Според Zaheer and Manrakhan (2001) се наблюдава нарастване на предпочитанията към реализация на пазарно-ориентираните транзакции и аутсорсинг, тъй като информация с по-високо качество е по-лесно достъпна чрез по-голямо разнообразие от потенциални информационни канали. Те твърдят, че ИКТ намаляват степента, до която технологиите и знанията в такива мрежи са собственост на МК. От началото на ХХІ век се наблюдава преход от ерата, в която международните транзакции стават все по-вътрешни за МК, към ера, в която ГВС стават все по-отворени международни мрежови структури. Brouthers и др. (2016) подчертават как участието и управлението на международните бизнес мрежите са от основно значение за дейността на и-бизнес фирмите.

Фрагментирането на производството в информационната епоха може да повлияе върху *управленската структура на международните бизнес мрежи*. В слу-

чая на международни технологични алианси между софтуерни и хардуерни фирми, Lew, Sinkovics and Yamin (2016) показват как модулността на продукта може да действа като заместител на релационното управление, дори когато културното различие между партньорите е голямо. С други думи фрагментацията и модулността могат да направят взаимоотношенията между партньорските фирми по-имунизирани от културните различия. По този начин се хетерогенизира управлението на характеристиките на технологичните въпроси, като например степента на сложност на прилаганите ИКТ и степента, до която могат да бъдат кодифицирани производствените процеси. Chen and Kamal (2016) демонстрират, че по-сложните форми на ИКТ са свързани с по-силната положителна реакция към фирменото взаимодействие в рамките на международните бизнес мрежи за да се улесни нейното прилагане. Вместо това в индустрии, в които производствените спецификации се кодифицират по-лесно в електронен формат, МК са по-склонни да предпочетат вътрешнофирмена търговия, в сравнение с контакта с партньори след приемането на ИКТ.

В проучването си за фрагментацията и офшоринга на бизнес услугите, в международен аспект, Googis and Peeters (2016) твърдят, че прилагането им позволява на фирмите да променят подхода си за защита на информацията в зависимост от специфичния институционален контекст на всяка регулаторна среда на приемащата държава и по този начин селективно се развива диференцираното използване на контрол върху дейностите, извършвани в чужбина. Благодарение на възможностите за интегриране на ИКТ, фирмите могат да използват взаимното допълване между разпръснатите фрагменти на един процес, като в същото време намаляват опасността от злоупотреба с информация на отделният създател на фрагмент.

Заключение

В заключение, може да отбележим, че направените разсъждения позволяват да се преразгледа концептуалното разбиране за международния бизнес в информационната епоха от началото на XXI век. Разгледаните промени влияят върху, мястото на реализация на дейностите и конкурентните предимства и стратегии на международните фирми. Пряко свързана с това е и еволюцията в управленските структури в международните бизнес мрежи.

Цитирана литература (Библиография)

- Brouthers, K., Geisser, K., & Rothlauf, F. (2016). Explaining the internationalization of ibusiness firms. *Journal of International Business Studies*, 47(5), 513-534.
- Cantwell, A. (2014). The role of international business in the global spread of technological innovation. In Y. Temouri, & C. Jones (Eds), *International business and institutions after the financial crisis* (pp. 22-35. New York, Palgrave Macmillan.
- Chen, W., & Kamal, F. (2016). The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions. *Journal of International*

- Business Studies*, 47(5), 563-576.
- Dosi, G., Galambos, L., Gambardella, A. & Orsenigo, L. (Eds). (2013). *The third industrial revolution in global business*. New York: Cambridge University Press.
- Gooris, J. & Peeters, C. (2016). Fragmenting global business processes: A protection for proprietary information. *Journal of International Business Studies*, 47(5), 535-562.
- Huawei. 2015. Global Connectivity Index 2015, <http://www.huawei.com/minisite/gci/en/huawei-global-connectivity-index-2015-whitepaper-en-0507.pdf>, accessed April 2018.
- Langlois, R. (2002). Modularity in technology and organization. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 49(1), 19-37.
- Lew, Y. K., Sinkovics, R., & Yamin, M. (2016). Nurturing trans-specialization understanding in international technology alliances: The influence of product modularity and cultural distance. *Journal of International Business Studies*, 47(5), 577-594.
- Rezk, R., Srari, J., & Williamson, P. (2016). International configuration revisited: Assessing the impact of product and knowledge attributes and changes in technology on the choices available to firms. *Journal of International Business Studies*, 47(5), 610-618.
- Zaheer, S., & Manrakhan, S. (2001). Concentration and dispersion in global industries: Remote electronic access and the location of economic activities. *Journal of International Business Studies*, 32(4), 667-686.

СТАТИСТИЧЕСКА ОЦЕНКА НА СРАВНИТЕЛНИТЕ ПРЕДИМСТВА ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ

Доц. д-р Красимира Славева, k.slaveva@uni-svishtov.bg
Катедра „Математика и статистика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В настоящото изследване е извършена оценка на динамиката на стоковата структура на износа и вноса и на сравнителните предимства във външната търговия на България за периода 2000-2017 г. Интензивността на промените в стоковата структура на износа и вноса е установена посредством интегралния коефициент на структурни изменения. За оценка на сравнителните предимства във външната търговия на България е използвана методологията на Световната търговска организация, базирана на показателя „открити сравнителни предимства (revealed comparative advantage)“. Резултатите от анализа, показват че стоковите групи, в които се наблюдава сравнително висока стойност на RCA са „суровини и материали“ и „потребителски стоки“, като характерно за тях е, че са трудоемки и имат ниска добавена стойност, поради което структурата на износа не е икономически изгодна и не може да е в основата на значим икономически напредък.

Ключови думи: износ, внос, търговско салдо, структура на износа и вноса, структурни изменения, сравнителни предимства във външната търговия.

JEL: C10, C19, F40, F49.

STATISTICAL ASSESSMENT OF THE COMPARATIVE ADVANTAGES IN BULGARIA'S FOREIGN TRADE

Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, k.slaveva@uni-svishtov.bg
Department of Mathematics and Statistics
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Abstract: This study assesses the dynamics of the export and import commodity structure and the comparative advantages in Bulgaria's foreign trade for the period 2000-2017. The intensity of changes in the export and import commodity structure is identified via the integral coefficient of structural changes. The comparative advantages in Bulgaria's foreign trade are assessed by using the methodology of the World Trade Organization based on the revealed comparative advantage indicator. The results of the analysis show that 'raw materials' and 'consumer goods' are the commodity groups displaying a relatively high RCA value and are characterized by being labour intensive and having a low added value, which is why the structure of exports is not economically beneficial and cannot underlie significant economic progress.

Keywords: export, import, balance of trade, structure of exports and imports, structural changes, comparative advantages in foreign trade.

JEL: C10, C19, F40, F49.

Въведение

В условията на интеграция и глобализация външната търговия се превръща в основен фактор за развитие на специализацията на производството, за икономически растеж, за повишаване ефективността и конкурентоспособността на националната икономика. Развитието на външната търговия се определя както от икономическите, природните и демографските особености на страните, така и от различията в равнището на технологиите, качеството на стоките и предпочитанията на потребителите. Структурата на външната търговия в значителна степен зависи и се определя от отрасловата и продуктовата структура на националната икономика. Така например, увеличеното производство се изразява в по-високо натоварване на производствените мощности, влагане на по-голямо количество суровини, материали и други компоненти, част от които може да се внасят от други страни, нарастване на вътрешното потребление и на износа на съответния краен продукт, произведен в България. Състоянието и динамиката на външната търговия, географската и стоковата структура на износа и вноса зависят както промените в международната конюнктура, така и от степента на конкурентоспособност на националното производство и наличието на сравнителни предимства във външната търговия.

Целта на изследването е да се анализират сравнителните предимства във външната търговия и динамиката на стоковата структура на износа и вноса на България за периода 2000-2017 г. Информационното осигуряване на изследването на официална статистическа информация на Българска народна банка за износа и вноса според начина на използване на стоките.

1. Сравнителни предимства в международната търговия – същност и значение

Мястото и ролята на външната търговия за развитието на националната икономика са обект на изследвания и дискусии от представителите на различните икономически школи. В своите трудове те разглеждат различни аспекти на външната търговия, като причините за развитието на търговията, изгодата от износа и вноса, сравнителните предимства в международната търговия, условията на търговия, търговската политика.

В настоящото изследване вниманието е насочено към изследването на сравнителните предимства в международната търговия, поради което е извършена кратка ретроспекция на теоретичните концепции. Адам Смит създава теорията на абсолютните предимства в международната търговия и доказва, че всяка страна може да печели от външната търговия (Кирев, 2010). Д. Рикардо поставя основите

на теорията за относителните предимства в международната търговия, която се основава на различията в относителните разходи за производството на стоките в отделните страни (Савов, 1995).

Принципът на Д. Рикардо за сравнителните предимства е в основата на теорията на Е. Хекшер и Б. Олин за външната търговия – те доказват, че ако две страни произвеждат две стоки, всяка от тях ще се специализира в производството и износа на стоката, за която разполага с по-изобилни ресурси (Кънев, М.; Кирев, Л.; и др., 2005). Техните възгледи за свободната търговия се споделят и доразвиват от П. Самуелсън и В. Леонтиев.

А. Маршал въвежда термина ”условия на търговията”, а Дж. М. Кейнс поставя ново методическо начало на изследване на международната търговия. Дж. Хикс, А. Хансен и П. Самуелсон разработват теоретичен модел на икономика с развита външна търговия (Кънев, М.; Кирев, Л.; и др., 2005).

В съвременните теории за международната търговия се акцентира върху изследването на условията на търговията и търговската политика, избора между свободната търговия и протекционизма, различните тарифни и нетарифни ограничения, институционализирането на търговията и пр. Глобализацията и интернационализацията на икономическите отношения са в основата на промените във външноикономическите отношения (Савов, 1995).

За оценка на сравнителните предимства във външната търговия се използват различни показатели – индекс на проявените сравнителни предимства на Балаша (Balassa), индекс на относителните търговски предимства на Т. Волрат (Vollrath), симетричен индекс на проявените славнителни предимства на К. Лаурсен (Laursen), претеглен индекс на проявените сравнителни предимства на Д. Прудман и С. Рединг, адитивен индекс на проявените сравнителни предимства на А. Хоен и Ж. Остерхавен, индекс на Акуино и др.

За да се установи какво се крие зад съответните стокови и парични потоци, какви са силните и слабите страни на износа и вноса на България, е необходимо да се установят има ли сравнителните предимства и за кои стокови групи се проявяват те. В настоящата разработка сравнителните предимства във външната търговия на България са установени на основата на използваната от Световната търговска организация методология и показател „открити сравнителни предимства (revealed comparative advantage)“, която се базира на разликата между относителния дял на износа на дадена стокова група в общия износ на страната за света и относителния дял на вноса на дадена стока в общия внос на страната от света (Велинова, Д., 2006).

$$RSA = \left(\frac{Ex_i^{BG-W}}{\sum_{i=1}^n Ex_i^{BG-W}} - \frac{Im_i^{BG-W}}{\sum_{i=1}^n Im_i^{BG-W}} \right) 100$$

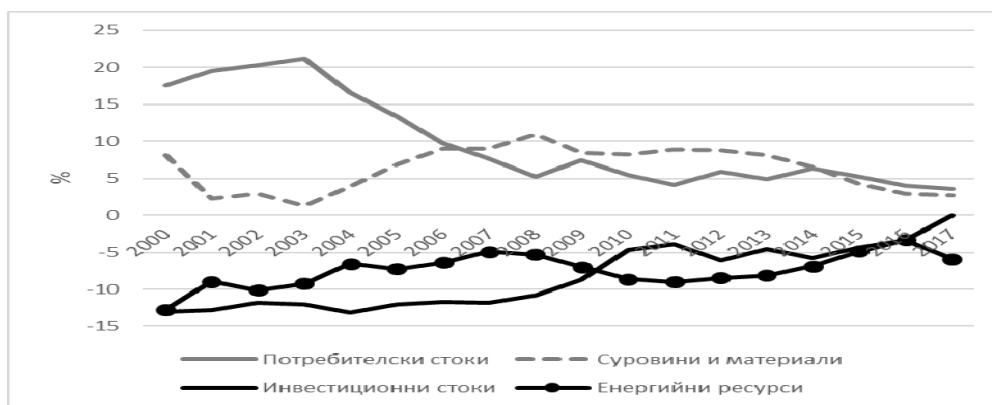
където: *RCA* са открити сравнителни предимства (revealed comparative advantage);

Ex_i^{BG-W} - износ на *i*-тата стока от България за света;

Im_i^{BG-W} - внос на i -тата стока в България от света.

Стоковите групи, в които се установи сравнително висока стойност на RCA, се отнасят към групата на суровините и материалите и на потребителските стоки. За тези стокови групи е характерно, че стоките които попадат в тях са трудоемки, а същевременно имат ниска добавена стойност. Това означава, че в дългосрочен период те не са икономически изгодни и не трябва да бъдат структуроопределящи за българския износ, тъй като естествените ресурси, с които разполага страната, са ограничени. Същевременно съсредоточаването на сравнителните предимства в няколко отрасли може да се разглежда като риск за българския износ при условие, че настъпят неблагоприятни промени във външните условия за търговия.

През анализирания период (фиг. 1.) България е запазила сравнителните си предимства по отношение на основните раздели: потребителски стоки и суровини и материали, като по отношение на редица стоки и стокови групи дори ги е подобрила, независимо от бавното реструктуриране на икономиката и ефектите от финансовата и икономическата криза.



Фигура.1. Сравнителни предимства по стокови групи според начина на използване на стоките

Източник Изчисления на автора:

2. Анализ на динамиката и структурата на външната търговия на България

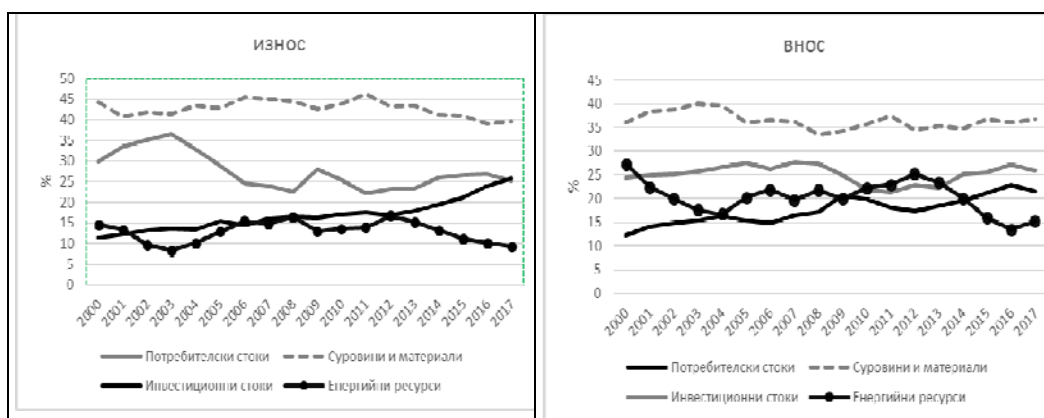
Анализът на динамиката и структурата на външната търговия и заема важно място при анализа на развитието на външноикономическите връзки и влиянието им върху националната икономика. Нарастването или намаляването на дела на отделните отрасли на икономиката води до промяна както в отрасловата структура, така и в стоковата структура на износа и вноса. Изследването на промените в стоковата структура на външната търговия и на сравнителните предимства, дава възможност за установяване на тенденциите и за комплексна оценка на про-

тичашите процеси, които трябва да бъдат взети под внимание при разработването на стратегии за развитието на националната икономика и най-вече на експортно ориентираните производства. В настоящото изследване вниманието е насочено към измерване интензивността на промените в стоковата структура на износа и вноса посредством интегралния коефициент на структурни изменения (Гатев, 1987):

$$K_s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (v_{it} - v_{io})^2}{\sum_{i=1}^k v_{io}^2 + \sum_{i=1}^k v_{it}^2}}$$

където: v_{io} и v_{it} са относителните дялове през на отделните групи през двата сравнявани периода (момента).

През периода най-голям относителен дял в износа и вноса имат суровините и материалите, следвани от потребителските стоки (фиг. 2.). Балансът и в търговията със суровини и материали е отрицателен, а причина за това е увеличеният внос на текстилни материали, пластмаси и каучук, химически продукти и др. Наблюдават се нарастващи темпове на износа и вноса на инвестиционни стоки. Увеличеният внос на машини, уреди и апарати, електрически машини, транспортни средства и резервни части и оборудване в дългосрочен аспект ще окаже положително въздействие върху икономиката, тъй като ще доведе до обновяване на техниката и технологиите, разширяване на производствата и др.



Фигура 2. Динамика на относителните дялове на стоковите групи според начина на използване за периода 2000-2017 г.

Източник: Изчисления на автора.

Резултатите, поместени в таблица 1, показват, че при приета базисна структура на стоките според начина на използване от 2000 г. най-големи промени в

стоковата структура са настъпили през 2017 г. - за износа. $K_s=0,2133$, за вноса $K_s=0,2073$. Налице е отдалечаване от базисната структура от 2000 г. и спрямо нея е настъпила съществена промяна в стоковата структура на износа и вноса. Коефициентите с верижна база показва, че най-големи изменения в стоковата структура на износа настъпват през 2009 г. $K_s=0,0885$, а за вноса през 2001 г. $K_s=0,0776$. За годините след 2006 г. е.

Таблица 1

Интегрален коефициент на структурни изменения в износа и вноса според начина на използване

Периоди	Интегрален коефициент на структурни изменения K_s		Периоди	Интегрален коефициент на структурни изменения K_s	
	Износ	Внос		Износ	Внос
2001/2000	0,0664	0,0776	2001/2000	0,0664	0,0776
2002/2000	0,0981	0,1123	2002/2001	0,0536	0,0356
2003/2000	0,1233	0,1475	2003/2002	0,0256	0,0365
2004/2000	0,0728	0,1614	2004/2003	0,0579	0,0217
2005/2000	0,0588	0,1133	2005/2004	0,0668	0,0699
2006/2000	0,0789	0,0851	2006/2005	0,0729	0,0306
2007/2000	0,0934	0,1256	2007/2006	0,0225	0,0425
2008/2000	0,1157	0,1150	2008/2007	0,0468	0,0473
2009/2000	0,0706	0,1553	2009/2008	0,0885	0,0641
2010/2000	0,0924	0,1311	2010/2009	0,0407	0,0575
2011/2000	0,1247	0,1091	2011/2010	0,0518	0,0380
2012/2000	0,1126	0,0810	2012/2011	0,0573	0,0580
2013/2000	0,1158	0,1047	2013/2012	0,0245	0,0338
2014/2000	0,1214	0,1421	2014/2013	0,0553	0,0627
2015/2000	0,1454	0,1966	2015/2014	0,0364	0,0668
2016/2000	0,1865	0,2383	2016/2015	0,0453	0,0456
2017/2000	0,2133	0,2073	2017/2016	0,0359	0,0349

Източник Изчисления на автора.

Заклучение

В резултат на извършеното изследване могат да бъдат направени следните изводи:

- Анализирането на структурните промени в износа и вноса има важно значение както за развитието на външнотърговските връзки, така и за решаването на редица въпроси, свързани с реструктурирането на икономиката, определянето на приоритетните отрасли, балансирането на търговията с водещите външнотърговски партньори, търговското салдо и платежния баланс на страната.
- Подобряването на стоковата структура на външната търговия и търговското салдо ще е факт, когато се реализира експортният потенциал, генериран от нарасналия внос на инвестиционни стоки, чрез увеличаване

производството и износа както на традиционни продукти, така и на продукти с по-висока степен на преработка.

- Сравнително висока стойност на показателя „открити сравнителни предимства (RCA) се установи за стоковите групи: суровини и материали и на потребителски стоки. Със сравнителни предимства в износа на стоки с ниска добавена стойност не може да постигне растеж, висока производителност и конкурентоспособност на икономиката, и експортът трудно може да бъде перспективна основа за икономически напредък в дългосрочен план, тъй като икономически растеж и засилено икономическо развитие се постига при развитие на производства, носещи висока добавена стойност.
- Съсредоточаването на сравнителните предимства в няколко отрасли представлява риск за българския износ при условие, че настъпят неблагоприятни промени във външните условия за търговия.

Цитирана литература

БНБ. (н.д.). База данни статистика външна търговия.

Велинова, Д. (2006). Външната търговия на България с Европейския съюз - конкурентоспособност на износа и ефекти от търговската либерализация върху вноса. *Серия икономически изследвания. Агенция за икономически анализи и прогнози.*, 20-21.

Гатев, К. (1987). *Методи за статистически анализ на икономически и социални структури*. София: “Наука и изкуство”.

Кирев, Л. (2010). Теоретична обосновка на регулирането на икономиката в творчеството на А. Смит и Джон М. Кейнс. *Сборник с доклади от юбилейна научна конференция "Пазарно развитие на българската икономика - две десетилетия след промяната"* (стр. 42-44). Свищов: АИ "Ценов".

Кънев, М.; Кирев, Л.; и др.;. (2005). *Икономически теории. Прозрения и пристрастия на великите икономисти*. Велико Търново: Абагар.

Савов, С. (1995). *Световна икономика*. Велико Търново: Абагар.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ МСП

Доц. д-р Теодор Атанасов, teo@feb.uni-sofia.bg
Катедра „Стопанско управление“
Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме: В съвременните условия интернационализацията на дейността на МСП все повече се превръща в императив за тяхното развитие. Изхождайки от многоизмерния характер на процеса на глобализация на фирмата и характеристиките на българските МСП се извеждат основните предизвикателства пред тях и се правят препоръки за действие, както на ниво фирма, така и по отношение на политиките за подкрепа на малкия бизнес.

Ключови думи: малки и средни предприятия, интернационализация.

JEL: M16.

CHALLENGES TO THE INTERNATIONALIZATION OF BULGARIAN SME

Assoc. Prof. Teodor Atanasov Ph.D., teo@feb.uni-sofia.bg
Department of Business Administration
Sofia University „St. Kliment Ohridski“

Summary: In contemporary conditions the internationalization of SME activity is increasingly becoming an imperative for their development. Taking into account the multidimensional nature of the globalization process of the company and characteristics of the Bulgarian SMEs, are formulated their main challenges and are presented recommendations for action, both at company level and in terms of policies for supporting small businesses.

Key words: small and medium enterprises, internationalization.

JEL: M16.

Въведение

Малките и средни предприятия (МСП) играят важна роля в българската икономика. Те обхващат над 98% от всички фирми в страната, генерират около 61% от БВП и се явяват значим фактор за икономическия растеж.

Важната икономическа и социална роля, която МСП имат в съвременните

условия, извежда проблемите, свързани с тяхното развитие като един от управленските приоритети както на Европейския съюз, така и на нашата страна. Неотменна част от политиката за насърчаване на развитието на малкия бизнес са въпросите, свързани с тяхната интернационализация.

1. Интернационализацията на МСП – основни теоретични постановки

В научната литература интернационализацията на фирмата се разглежда от различни гледни точки. Широко разпространено е разбирането за интернационализацията като „постепенен, последователен процес на нарастващо включване на международни дейности, състоящ се от няколко етапа”. В този смисъл интернационализацията се представя като линейна прогресия, като се акцентира на количеството ангажирани ресурси и степента на ангажираност (моделът „Упсала”). Трябва да отбележим, че това разбиране за интернационализацията като еволюционен процес и съответстващите му етапи влиза в противоречие с наблюдавания при съвременните условия факт, че много фирми са интернационализирани още в момента на тяхното създаване (т. нар. глобално родени фирми, *globally born companies*).

Наред с посочената по-горе гледна точка, интернационализацията се разглежда и като ”процес на адаптиране на фирмената стратегия, структура и ресурси към международната среда”.

Друг фокус в научните изследвания са необходимите за интернационализацията ресурси, с което акцентът се пренася от международните дейности (формата на проявление на интернационализацията) към необходимите за нейното осъществяване ресурси. От тази гледна точка, интернационализацията се разглежда като „процес на мобилизиране, натрупване и развитие на уникални и взаимозависими ресурси, които да дадат възможност за интернационализация на дейността на фирмата”.

В литературата интернационализацията се разглежда и от гледна точка на утвърждаването на фирмата като траен и стабилен участник в дадена бизнес-мрежа. При този подход интернационализацията се явява „кумулятивен процес, при който постоянно се създават, поддържат, развиват, разрушават и разтварят взаимоотношения, за да се постигнат целите на фирмата”, това е „процес на развитие на мрежа от бизнес-отношения в други страни чрез разпространение разширяване, проникване и интеграция”.

Един друг подход към интернационализацията на МСП е т. нар. международно предприемачество, при който интернационализацията се разглежда от предприемаческа перспектива. При него фокусът се премества от фирмено към индивидуално ниво, но отново в контекста на ресурсите. Притежаваните от предприемача знание, умения, опит, отношения, разсъждения и способност да координира ресурсите са индивидуално-специфичен ресурс, който улеснява откриването на нови възможности за бизнес-дейност и когато тези възможности се появяват на международните пазари, предприемачът създава фирма, която действа през националните граници. И тъй като тези компетенции не са едни и същи за всички предприемачи, само предприемач притежаващ компетенции да комбинира

определена част от ресурси между националните граници може да пристъпи към интернационализация на фирмата. Може да се каже, че извеждайки като ключови за интернационализацията на уменията, компетенциите, управленското знание, опита и мрежите на индивидите се акцентира върху ролята на социалния капитал в процеса на интернационализация.

Доколкото тук не си поставяме за цел да правим обстоен преглед на едни или други теоретични постановки, ще използваме някои основни техни постулати, които считаме за важни при анализа на интернационализацията на българските МСП.

2. Проблеми пред интернационализацията на българските МСП

Проблемите пред интернационализацията на българските МСП не могат да се очертаят извън доминиращите в теорията виждания за интернационализацията и състоянието на сектора на МСП у нас.

2.1. Състоянието на сектора на МСП у нас

Ускоряването на процесите на глобализация, нарастването на ролята и значението на малкия бизнес и свързаната с това нужда от неговата интернационализация у нас съвпадна с процеса на преход към пазарна икономика. В условията на икономически и политически турбулентна среда и на остри дефицити, възникващите фирми нямаха особен потенциал за развитие и интернационализация. В голямата си част новосъздадените фирми бяха на т. нар. „предприемачи по принуда“. Повечето от приватизираните държавни фирми също не притежаваха нужния за интернационализация ресурс – като знание и опит, като технологично ниво, като продуктово разнообразие и като финансови възможности. За целия период на преход много малко са фирмите, които още с тяхното създаване имат за цел бързо навлизане на чуждите пазари, т. нар. „глобално родени фирми“.

Прегледът на демографската структура на българския бизнес към настоящия момент ясно очертава относително ограничени възможности за интернационализация на нашите МСП.

Най-голям относителен дял в съвкупността на активните предприятия, според последните налични данни на сайта на НСИ, имат фирмите без наети лица (собственикът е едновременно и работник). През 2015 г. те съставляват 44.9% от всички активни предприятия. В следващата група с между едно и четири наети лица попадат 40.1% от общия брой фирми и само 8.0% от активните предприятия са в групата от 10 и повече наети лица. Тенденцията за създаване на фирми, които не преследват растеж и увеличаване броя на заетите може да се проследи и при т. нар. новородени предприятия – най-много са тези, които не са наемали работна ръка – 25 516 новородени предприятия през 2015 г, следвани от групата с 1 до 4 наети - 13 381 и само 515 са новосъздадените фирми с 10 и повече наети лица.

Преобладават предприятия в сферата на търговията и услугите. Те формират 44 % от всички МСП — дял, който е значително по-висок от средния за ЕС – 29 % (ЕС, 2015). От общо 30834 МСП в промишлеността през 2017 г. едва 407 фирми (1.3%) са били във високотехнологичния сектор, срещу 2132 (7%) в средно

високотехнологичния, 9413 (30.5%) в средно нискотехнологичния и 18882 (61.24%) в ниско технологичния сектор (ЕС, 2017). През 2014 г. едва около 20% от МСП в групата между 10 - 49 наети лица могат да бъдат причислени към иновативните предприятия и само 13% към предприятията с технологични иновации (НСИ, 2016а). За същата година в посочената група само 4.4% от фирмите са реализирали нови или усъвършенствани продукти, нови за пазара (НСИ, 2016b).

По отношение на иновационната активност, всички основни показатели за иновации са далеч под средните стойности за ЕС. Едва 14 % от МСП са разработили иновации в продукти или процеси и едва 18% са потърсили иновативни решения по отношение на организацията или маркетинга (Капитал, 2015). Данните на НСИ относно разходите за НИРД според големината на предприятията за 2016 година показват, че в групите с най-много фирми (с 0 и между 1 и 9 заети лица) разходите са едва 53533 хил. лева или по-малко от 10% от разходите за НИРД на всички фирми (НСИ, 2018). Твърде скромните резултати на българските МСП в областта на уменията и иновациите са една от основните причини за ниската им конкурентоспособност.

Около 2/3 от малките и средни предприятия продават на локалния пазар и само около 1/4 на националния. Много от МСП дори нямат интернет сайтове, включително и на английски език. Най-често обемът на произвежданата продукция е недостатъчен, за да задоволи исканията на партньорите.

Нашите МСП, изхождайки от обективните характеристики на българския пазар – малък размер и ниско ниво на платежоспособно търсене – са ориентирани преди всичко към продукти и услуги, съобразени с изискванията националния потребител – несложни продукти с ниско ниво на задоволяване на потребности. Като резултат фирмите имат ниско ниво на продуктови иновации. Към това трябва да се добави липсата на ресурс за осъществяване на продуктови иновации, а те са много и чести в новите и съвременни отрасли. Ниското и неотговарящо на външните пазари технологично ниво, както и липсата на финансови ресурси също затрудняват процеса на интернационализация. В резултат на всичко това, за българските МСП местният пазар предлага по-големи възможности за пазарно присъствие и растеж в сравнение с този навън.

Посочените данни потвърждават извода, че малките и средни предприятия у нас са със слаб потенциал за растеж. Според проучване на Агенцията за насърчаване на малките и средните предприятия, дялът на бързоразвиващия се малък и среден бизнес е едва около 6% от общия брой малки и средни предприятия в страната (ИАНМСП, 2013).

2.2. Проблеми пред интернационализацията на българските МСП

Интернационализацията е процес на набиране на информация и оценка, чрез която мениджмънта на фирмата определя най-добрата насока за нейното развитие. Един от големите недостатъци на нашите фирми е липсата на стратегическа ориентация, техният мениджмънт е подчинен на оперативни, а не на стратегически цели. Това ограничава склонността към радикални стратегически промени, свързани с промяна във визията и мястото на фирмата в икономическата екосистема. Наред с това, интернационализацията води до усложняване на дей-

ността на фирмата и изисква нейното вътрешно структуриране. От управленска гледна точка това означава функционална специализация, която да осигури трайно наблюдение на промените, които настъпват на съответните външни пазари с оглед не просто да се реагира на тях, а изпреварващо да се предприемат съответните стъпки насочени към запазване и придобиване на нови конкурентни позиции, нещо за което повечето МСП нямат капацитет.

Липса на нагласа за интернационализация на фирмата от страна на собствениците и повечето мениджъри в МСП. Един от факторите, които формират това поведение е тяхната по-скоро локална култура, която ги подтиква да работят на местно ниво. Компетенциите, които мениджърите са развили в предишната си дейност като управленски знания, умения и опит са недостатъчни за работа в международна среда.

В повечето случаи фирмата се ръководи от само един ръководител, най-често самият собственик, който взема решение за фирменото развитие, а това ограничава погледа при идентифицирането на външни възможности и желание за интернационализация.

Българските МСП при интернационализацията разчитат главно на ниски цени на техния продукт, в сравнение с този на техните конкуренти. Това осигурява оцеляване, но в повечето случаи е недостатъчно за проактивна интернационализация и развитие на фирмата. Освен това, ниската степен на технологично ниво ориентира фирмата към подобни ниско технологични мрежи, което също ограничава възможностите им за растеж.

Значителна трудност за интернационализацията е липсата на ресурси и по-специално на финансов ресурс. Ограниченият достъп до финансови ресурси налага да се залага на дейности и проекти с бърза възвръщаемост на инвестициите, което води до ограничени възможности относно метода на проникване на чуждия пазар.

Българските МСП имат малка международна култура и опит, липсват мениджъри, подготвени за интернационализация, което затруднява създаването на ключови стратегически съюзи с МСП в други страни. А това е трайна интернационализация.

2.3. Насоки на подобряване на процеса на интернационализация

Подобряване на процеса на интернационализация може да се търси в няколко направления:

Първо. Промяна в подхода към интернационализация от страна на фирмите, при което интернационализацията да не се свежда само до използване на текущата конюнктура на база на конкурентоспособност на ниска цена, а „отправените навън” дейности по интернационализацията да се до разглеждат като ключов фактор за бъдещ растеж на фирмата и повишаване на рентабилността ѝ в дългосрочен план. Това означава интернационализацията да се идентифицира като стратегически проблем и той да залегне като част от фирмената визия. В практически план, това изисква фирмата да разработи свой бизнес-план, обхващащ в единство и взаимна връзка всички аспекти и необходими действия за ней-

ното превръщане в траен и устойчив участник в международния икономически обмен с проактивно поведение.

Второ. Засилването на процеса на интернационализация на българските МСП императивно изисква рязко повишаване на тяхната иновативност. Предвид сериозните трудности в това отношение, акцентът при фирмената политика на интернационализация следва да бъде получаването на достъп до иновации посредством коопериране с чуждестранни партньори, т.е двата процеса на интернационализация и иновация да не се отделят един от друг, а взаимно да се допълват. Един такъв подход на кумулиращо действие на двата процеса, освен позитивно отражение върху иновационния облик на фирмата, би довел и до по-голяма устойчивост на партньорската връзка.

Трето. Предприемане на интегрирани мерки и разработване на програми, които съчетават иновациите и интернационализацията като комбинация от инструменти, позволяващи на фирмите да повишават създаваната от тях стойност и тяхната конкурентоспособността. Тези програми следва да бъдат насочени към фирми, на които основният мотив за интернационализация е подобреният достъп до иновации, високи технологии или експертни познания. Такъв тип програми предлагат и по-добри възможности за подкрепа на т.нар. „предприятия, родени глобални“ („born globals“).

Четвърто. Извеждане като ключова задача в процеса на интернационализация на българските МСП тяхното включване в различни бизнес-мрежи. Едно такова включване, освен че дава възможност за достъп до ресурси, информация и знание, улеснява взаимодействието между различни дружества и организации, споделящи общи цели или интереси и представлява източник на полезни съвместни действия. С включването в мрежата, акцентът се поставя върху дългосрочните отношения и което е най-важно – налице е прехвърляне на авторитет и легитимация, присъщи на мрежата върху българските МСП, нещо което на тях определено им липсва.

Пето. Насочване на процеса на интернационализация към дейности с висока добавена стойност. Интернационализацията чрез работа „на ишлеме“ не би трябвало да се разглежда като перспективна форма. При нея няма възможност за пренасяне на знания, опит и иновации от страна на чуждестранния контрагент, нито за създаване и развитие на квалифицирани специалисти, няма и положителен ефект за ускорен растеж на националната икономика. Обвързването на фирмата в дългосрочен план с такава форма на интернационализация я обрича на продукти и технологичен застои и ограничава възможностите ѝ за развитие и растеж.

Шесто. Индивидуализиране на помощта за интернационализация за МСП. Това е най-ефективният тип помощ за тяхната интернационализация. Тя се изразява в цялостно анализиране на фирмата и вземане предвид на всички нужди на предприятието, изготвяне на индивидуален план, включващ множество мерки за подкрепа, които могат да минават и отвъд интернационализацията. При този холистичен подход, интернационализация е не просто сведена до отделен набор от дейности, насочени отвъд националните граници, а се явява пронизваща всички аспекти от дейността на фирмата. Този подход позволява да се преодолее една

основна слабост на програмите за подпомагане на интернационализацията, при които помощта не е сегментирана и много рядко е пригодена към специфичните нужди на получателя.

Седмо. Съчетаване на националния с регионален подход към помощта за интернационализация. Това ще даде възможност интернационализацията да се надгражда върху местните сравнителни предимства и да се възползва от тях. Един такъв подход ще позволи да голяма степен да се преодолее локалната културна затвореност на повечето МСП.

Библиография

- ИАНМСП. (2013). Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП (2012—2013).
- НСИ. (2016а). Дял на иновативните предприятия от общия брой предприятия. <http://www.nsi.bg/>
- НСИ. (2016 б). Дял на предприятията, реализирали нови или усъвършенствани продукти, нови за пазара, от общия брой предприятия. <http://www.nsi.bg/>
- НСИ. (2018). Разходи за НИРД в сектор предприятия по големина на предприятията - 2016 година. <http://www.nsi.bg/>
- European Commission (2015). SBA Справочник. България <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/16344/attachments/4/translations/.../native>
- European Commission (2017). Annual report on European SMEs. https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en

НАУЧНА И ТЕХНОЛОГИЧНА ПОЛИТИКА

Доц. д-р Цветан Дилков, ts.dilkov@uni-svishtov.bg
Катедра „Мениджмънт“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Задълбочаването на специализацията на страните в отделните области на научните изследвания и разработки и засилване на кооперирането между тях се е превърнало в един от основните фактори за прогреса не само на науката, но и на икономиката, както в границите на отделните страни, така и по целия свят. Кооперирането в сферата на изследванията и разработките, предаването на технологии и член опит е станало обект на множество междудържа̀вни споразумения, различни форми за интеграция на усилията на отделните страни, региони и компании, реализацията на инвестиционни проекти и други търговски сделки от наднационално равнище.

Ключови думи: научни изследвания и разработки, научна политика, коопериране, технологии, член опит, инвестиционни проекти, чужди инвестиции, научно сътрудничество.

JEL: O32.

SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL POLICY

Assoc. Prof. Tsvetan Dilkov, PhD, ts.dilkov@uni-svishtov.bg
Department of Management
Academy of Economics "D. A. Tsenov"

Abstract: The deepening of the countries' specialization in the different areas of research and development and the strengthening of the cooperation between them has become one of the main factors for the progress not only of science, but also of the economy, both within the borders of the individual countries and throughout the country world. R & D cooperation, technology transfer and frontier experience has been the subject of many inter-state agreements, various forms of integration of individual countries, regions and companies, the realization of investment projects, and other supranational business transactions.

Key words: research and development, scientific policy, cooperation, technology, frontier experience, investment projects, foreign investment, scientific cooperation.

JEL: O32.

Възможността за откриване и систематизация на съвременните форми и механизми на взаимодействие между държавата и науката, както и необходимостта от използването на получените при това изводи за оценка на състоянието и перспективите за развитие на научната политика, до голяма степен са свързани с прехода на световната икономика към постиндустриалния етап, който се характеризира с нарастване и интензификация на процесите на глобализация. Засилването на взаимозависимостта между националните икономики, достигащо безпрецедентни мащаби, задълбочаването на политическата и икономическа интеграция между държавите са способствали за интернационализацията на производството (в частност, разширяване на географията на производство на компонентите на продукцията), нарастване на обемите на световната търговия със стоки и услуги, потоците на финансов и човешки капитал между страните, информационния обмен.

Забележима роля във всичките тези процеси принадлежи на науката, интернационална по своята природа, което предполага глобалното разпространение и използване на научните резултати независимо от това, в коя страна те са получени. Разбирането и признаването на принципната невъзможност за безкрайно разширяване на фронта на изследванията и неговата адекватна поддръжка със силите на една страна, даже и най-развитата и богата, се е съпровождало от формирането на международното разделение на труда в тази сфера, задълбочаването на специализацията на страните в отделните области (направления) на научните изследвания и разработки и засилване на кооперирането между тях. Развитието на тези процеси се е превърнало в един от основните фактори за прогреса не само на науката, но и икономиката, както в границите на отделните страни, така и по целия свят. Кооперирането в сферата на изследванията и разработките, предаването на технологии и членски опит е станало обект на множество междудържавни споразумения, различни форми за интеграция на усилията на отделните страни, региони и компании, реализацията на инвестиционни проекти и други търговски сделки от наднационално равнище.

Развитието на световната наука в последните 50 години е станало в процеса на сложното взаимодействие между научните потенциали на държавата и преразпределението между тях на съществуващия глобален «научен капитал». Вече през 80-те години на XX век 90–95 % от световния научен продукт се е създавал от твърде тясна група богати страни. Едновременно към средата на 1990-те г. в 14 страни на ОИСР, на които са се падали 95 % от всички промишлени изследователски разработки, делът на чуждите инвестиции е бил 12–15 % от общия обем на тяхното финансиране. Някои малки държави, икономиката на които се е ориентирала към чуждестранните пазари за пласмент, са пренесли забележима част от своите промишлените изследователски разработки зад граница (съвместни изследвания, контракти, купуване на лицензи и т. н.).

С определен дял на условност в процеса на глобализация на науката и иновациите може да се обособят четири направления, отделните характеристики на които са представени в табл. 1.

Процесите на глобализация на научната и иновационната дейности способстват за ускоряване на технологичното развитие за сметка на съкращаване на сроковете за провеждане на научните изследвания и внедряването на техните резул-

Таблица 1

Процесите на глобализация в сферата на науката и иновациите

Направления	Ключови участници	Форми
Глобализация на изследванията, създаване на технологии и иновации	Транснационални и корпорации	Осъществяване на изследователски разработки, технологична и иновационна дейност в собствената страна и зад граница. Придобиване на съществуващите и създаване на нови научни центрове зад граница. Инвестиции в изследователски разработки зад граница. Наемане на учени зад граница
Международнонаучно-техническо сътрудничество	Международни и национални изследователски центрове. Висши учебни заведения	Съвместни изследователски проекти. Съвместно използване на уникални научни постановки. Обмен на научно-техническа информация. Обмен на учени, аспиранти, студенти (академична мобилност)
	Национални и транснационални компании	Съвместни предприятия за реализацията на конкретни проекти (изследователски, технологични, иновационни, производствени и др.). Технологични и производствени споразумения (алианси)
Глобално Използване на технологиите, създадени в отделните страни	Научни организации. Търговски компании	Патентоване на изобретения зад граница. Експорт на технологии (патенти, лицензи, ноухау и т.н.). Експорт на иновационна продукция. Производство зад граница на иновационна продукция, създадена в друга страна
Свободно разпространение на научно-техническата информация извън националните граници	Индивидуални учени. Научни организации. Висши учебни заведения. Търговски компании	Научно-техническа литература. Големи бази данни с научно-технологично предназначение с открит достъп. Конференции, семинари и т.н. изложби. Интернет

Източник: (Гохберг, Статистика науки, 2003, стр. 44).

тати, икономията на разходи за развитието на науката; позволяват, без да се повтаря «изгубеното», да се осъществи ускорено разгръщане на работите по другите научни направления. Широко описаният в икономическата литература феномен на технологичното развитие на «новите» индустриални страни от Азия (Южна Корея, Тайван, Хонгконг, Сингапур, Малайзия) по своя произход е свързан с използването

на предимствата на международното разделение на труда в науката. Наред с поддръжката на собствените изследвания, те разполагат научните подразделения в транснационалните корпорации, широко практикуват финансирането на частни компании за разработки в чуждестранни филиали, създаване на лаборатории във водещи научни центрове по света, наемане зад граница на квалифицирани учени, внос на най-новите образци научно оборудване. В резултат тези страни са успели да постигнат бързо развитие на изследванията по най-перспективните направления на съвременната наука, да станат големи износители на най-нова техника и технологии, успешно конкуриращи се с традиционните лидери на световната икономика.

Наблюдаваните в течение на последните десетилетия тенденции в динамиката на науката и иновациите в условията на глобализация са внесли съществени корективи не само в традиционните представи за факторите и качеството на икономическия растеж, конкурентоспособността, ролята на човешкия капитал и т. н., но и в съдържанието на икономическата политика на повечето страни по света, нейните цели и приоритети, механизмите на реализация и т. н.

Първо, съществено са се изменили и продължават да се променят практически всички характеристики на процесите от научно-технологичното и иновационното развитие. (Гохберг, 2002)

- Натискът на глобализацията и глобалната конкуренция води до съкращаване на жизнения цикъл на продуктите и услугите, намалява времето за излизане на пазара, налага твърди ограничения на сроковете за провеждане на изследванията и внедряването на техните резултати. Организациите, осъществяващи изследователски разработки, са принудени не само да се конкурират, но и тясно да се кооперират (помежду си и с промишлените структури, в това число и чуждестранни), да обменят научно-техническа информация, да създават партньорства в различни форми – почти до обединяване на усилията в рамките на централите за открити иновации. Едновременно всички те са заети с търсене (и/или създаване) на нови пазарни ниши и разработването на стратегии, позволяващи да се постигне успех, отличавайки се от конкурентите в, а не само съперничейки си с тях.

- Наред със съкращаването на жизнения цикъл на новата продукция и услугите става засилване на междудисциплинарния, междуотраслови характер на пораздащите ги изследвания, технологии, иновации. Това се съпровожда от неизменното осъществяване на изследователските разработки (финансирани както от частни, така и от държавни източници) и увеличаване на сроковете за възвръщаемост на големите иновационни проекти, което също прави кооперирането (междуфирмено, междуотраслово, междудържавно) практически единствения ефективен способ за развитието на наукоемките отрасли, реализацията на мащабни научно-технологични програми и радикални иновации.

- Нарастващата сложност на производствените технологии, разширяване на техния спектър, което е нужно за осъществяването на иновациите, и многообразието на потенциалните източници на научните и технологични знания затрудняват лидерството на световните пазари даже на големите компании, които вече не могат постоянно да поддържат високото равнище на изследователските разработки по всички необходими направления. В тези условия компаниите са принудени да

задържат диверсификацията на изследователските разработки, изпълнявани със собствени сили, засилвайки специализацията на корпоративните лаборатории и концентрирайки ресурси в определени области.

- От друга страна, разширяват се интеграционните канали за получаване и разпространение на знания и технологии. Сред тях са – преките чуждестранни инвестиции, международните стратегически алианси, сливания и поглъщания на компании, развитие на сектора на наукоемките бизнес услуги, мобилността на инженерните и научните кадри, получаването на правата върху обектите на интелектуална собственост и др. В резултат се е наложило ново съчетаване на процесите по натрупване на знания, компетенции и диверсификация и интернационализация на фирмената наука. Междуфирменото коопериране в сферата на науката и иновациите приема най-разнообразни организационни форми – от всестранна интеграция до контрол в рамките на споразуменията, контрактите, сделките; при което много технологични алианси между компаниите все по-често имат междудържавен характер.

- Концентрацията на научно-технологичната дейност се съчетава с нейната децентрализация на мезо- и микроравнища. Много перспективни технологии и наукоемки сектори изискват «разпределяне» на траекториите на изследванията, едновременното съществуване и бързата смяна на разнообразните (а понякога и алтернативни) проекти и институти, способни за прокарването на нови подходи. Интернационализацията в този случай има съвсем различни проявления. Научните подразделения на големите фирми се стремят да се базират в непосредствена близост до изследователските университети, центрове на превъзходство (т. е. в тези региони, където се наблюдава концентрация на научен потенциал и висококвалифицирани кадри). От тази гледна точка фирмите стават не толкова многонационални, колкото «мултилокални или многополюсни». (Laredo, 2003, стр. 4-12)

- Процесът на либерализация на световната икономика и търговия (включително високотехнологична продукция, услуги, технологии) се съпровожда, както вече се отбеляза, с проявления (и растеж в кризисните периоди) на промишления, технологичния и научния протекционизъм. Него го формират особените изисквания към националната политика в областта на външноикономическата дейност, която трябва да обхване целия комплекс от въпроси, свързани със стимулирането на експортноориентираните производства (чрез различни форми на финансиране, кредитиране, данъчно облагане, амортизационна политика, гаранции и т. н.) и собствено износа (чрез кредитиране, застраховане, квотиране, информационна и представителска поддръжка).

Второ, станали са забележими пробиви в структурата на факторите, традиционно определящи конкурентоспособността на страните и техните позиции на световните пазари. На първо място се имат предвид:

- относителното намаляване на значимостта на фактора поевтиняване на суровините и работната сила;
- засилване ролята на образованието и равнището на квалификация на работниците;
- повишаване на наукоемкостта и иновационната активност на всички сектори

от икономиката, в това число интензивното разпространение на високите технологии в традиционните производства;

- растеж на «себестойността на експлоатацията» на научно-техническите постижения, свързана с тяхното довеждане до етапа на промишленото внедряване и излизане на пазара. Осигуряването на конкурентоспособността на продуктите и услугите предполага особено внимание към качеството, дизайна, надеждността, екологичността, наличието на следпродажбено обслужване, адаптивност и т. н., което изисква съответните инвестиции, при това твърде съществени.

Трето, новите закономерности в развитието на световната икономика, интернационализацията на сферата на изследванията и разработките поставят пред държавите и техните правителства многобройни въпроси, свързани с тяхната способност да мобилизират науката и технологиите за активизирането на иновационните процеси, повишаване на конкурентоспособността, защитата на обкръжаващата среда, осигуряване на високо жизнено равнище. (Laredo, 2003) При засилването на взаимовръзката между науката, технологията и икономическия растеж, разпространяването на знания, дифузията между технологиите и усилията за подем на икономиката, научната политика на всяка страна трябва да обосновава целесъобразността на вложенията в науката, техните направления и мащаби, ограничения по вноса (заимстване) на технологиите и т. н. Тази теза е особено важна за държавите, опитващи се да подобрят своята конкурентоспособност и конкурентни позиции в условията, когато откъсването на лидерите от останалия свят постоянно нараства.

Така, че съвременният етап от взаимодействието между държавата и науката се характеризира, в частност, с това че, въпреки взаимозависимостта и взаимното влияние между научните комплекси в различните страни забележимо са се усилили и те са станали доста по-малко «национални», отколкото преди 20–30 години, националната политика по отношение на тях и националните институции в значителна степен предопределят състоянието на тези комплекси и динамиката на тяхното развитие.

Освен това, ако интернационализацията на науката диктува допълнителни и доста твърди изисквания към съдържанието на националната научна политика в частта на отразените в нея глобални предизвикателства, тенденции и ограничения, то използването на нейните механизми и инструменти в страната, от своя страна, изисква тяхното адекватно конструиране и избор с отчитане на особеностите на дадената страна. Обосноваността и балансираността на комбинациите от външни и вътрешни – в указания по-горе смисъл – изисквания към формирането и реализацията на съвременната национална научна политика в значителна степен определя нейната действеност и ефективност.

Bibliography

Laredo, P. (2003). *An Industrial Competitive Policy for the European Union*.

Гохберг, Л. М. (2002). *Новая инновационная система для "новой экономики"*. М.: Высшая школа экономики.

Гохберг, Л. М. (2003). *Статистика науки*. ТЕИС.

CHANGES OF ORGANIZATION NATURE IN THE CREATIVE ECONOMY GLOBAL ENVIRONMENT

**Assoc. Prof., Ph.D. Litovchenko B.V., bvlitovchenko@gmail.com
Department of International Business Management,
University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine
Prof. DSc Kuriljak Vitalina, ternopil2000@yahoo.com
Department of Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine**

Abstract: The origin and development of creative economy in the contemporary global world does challenges to the theory and practice of the classic management and organization theory. The purpose of the researching is the determination of basic principles of transition from socio-technical to organistical nature of an organization. To achieve the purpose the next targets have be decided: the analysis of socio-technical and organical features organization nature, the development of a new type organization from the point of view human behavior and development in an organization as an instrument of the effective socio-economy system building.

Key words: Creative economy, information technology, socio-technical and organic nature of organization, risk and organizational culture.

JEL: L52; M13; O32; O33.

Requirements of the creative economy challenge a nature of modern organization: it must change its culture from socio-technical to organized (organic). In terms of classical approaches to the theory of organizations, they are ordered and are the functional systems that have certain goals and objectives, as well as people who are both creators and resource of each organization. It is clear that organizations differ in the realization of their goals and tasks, structure, size, technology, level of formalization and information but a common feature of organizations as a classic trend of modern research management is their social and technical nature (Pugh D.S., Hickon D.J., 1989).

However, today it is evident that the current organization can't be imagined without information technology which covers the whole its system with such relationships as: "Director - Subordinate"; "Director - Director"; "Employee - Employee"; "Organization - Customer." In such circumstances the ability to use information (i.e, to have a professional literacy) and constantly learn new things is a major competitive advantage of the organization.

Speaking of trends, it can be noted that the principles of team management change in modern organizations, in other words there is a certain distribution of internal autonomy. The role of oppressive control and authoritarian leadership is reducing. Of course, it is only about the general global trend and not about the absolute process. A support of relationship between groups became a new challenge and ability for

managers but it needs the cultural procedures within the organization. Innovation as recognition of the importance of novelty (new ideas, solutions, etc.) can be such factor.

The modern researchers consider the human resources (qualified staff, institutional knowledge) as a main source of competitive advantages of successful organizations. Therefore, organizations can't avoid the need of developing the knowledge and skills of employees, as they affect both the formation of the strategy and its implementation. Acquired skills of staff have an exceptional role in modern management and therefore they should be discussed within modern strategic management.

Thus, the attention of researchers in management began to focus on the human dimension of organization (its organized nature).

During the development of views about the organized nature of the organization it can be brought such model which consists of the following elements (Fig. 1):

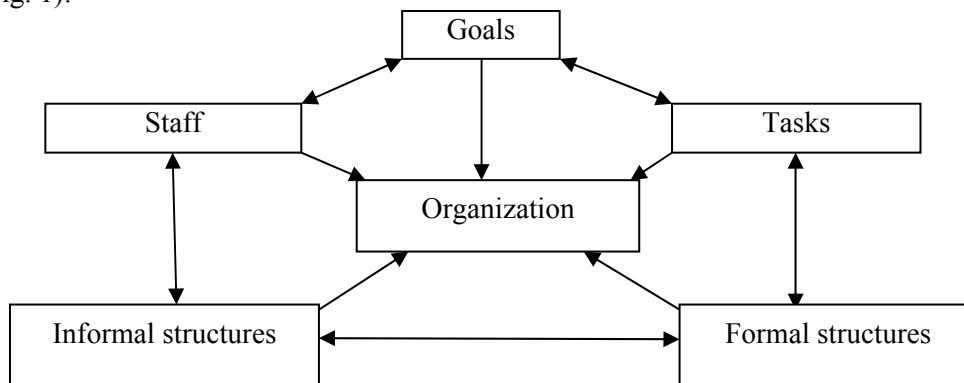


Figure 1. Organization as an organic system

Today the decisive feature of the organization is its culture that largely determines both the internal quality of activity and interacts with the environment. Modern researchers define the organizational culture as a set of dominant values which are characteristic for a particular organization, also a set of norms and rules of conduct, common actions and reactions of its staff including founders (owners), managers and employees. Of course, the organizational culture is not a homogeneous structure (many interpretations and definitions accentuate on its different elements or aspects). For example, one of the models of organizational culture proposed by R. Kilman highlights the following levels of the culture: the visible and perceived artifacts (language, rituals, technology or material objects); the partially visible artifacts (norms and values as a declaration of the approach); as well as the invisible and unconscious artifacts (however, the longest) such as cultural conditions that form the basis of the nature of the relationship between human and organization, the communication between people and so on (Kilman R., 1985.).

In generally, it is considered that the organizational culture is a theoretical construct which on the one hand, describes the social and technical nature of the organization, on the other hand, describes its complication (complexity), taking into

account the interaction of individual elements of organization in the context of internal interpersonal relation and connection with the environment. In this sense, the management researchers linked the "complexity" of organization particularly with knowledge: "Complexity can be defined as a degree of knowledge required for the production system. The degree of complexity of organization can be measured by the level of education of its members: as higher education as higher complexity (Price J.L., 1968). However, "... the complexity means at least three things: the number of employed professionals, professional activity and training" (Холл Р.Х., 2001).

Some researchers define organizational culture as a social and regulatory kind of connection of integrity (holism) of organization (De Witte K., Van Muijen J., 2008). That is why the cognitive, informational and adaptive functions of organizational culture are highlighted. According to these functions, European researches gave off four main types of the culture in the context of the theory of organizational metaphors of the classic theory of the British-Canadian scientist Gareth Morgan: "the mechanical culture" (the organization as a machine), "the bureaucracy culture" (the organization as a political system), "the organic culture" (the organization as an organism) and "the anarchic culture" (the organization as a flux and transformation) (Fig. 2):

<p>The bureaucracy culture The high degree of control. Centralized procedures. The emphasis on the hierarchical authority.</p>	<p>The organic culture The high interaction of interpersonal communications. Focus on the common goals. The structure focused on planning and analysis and not on duties</p>
<p>The mechanical culture A big segmentation. Focus on functional purposes. Weak interpersonal communication. The structure which relies on duties</p>	<p>The anarchic culture The high degree of confidence. Decentralization. The lower degree of formalization and standardization. A high proportion of the initiative as a factor of motivation.</p>

Figure 2. The main types of the culture (Морган Г., 2011)

The main characteristics of these types of organizational cultures can be characterized:

"The mechanical culture" (the organization as a machine)

Inherent characteristics:

- Every employee is subordinated to only one manager;
- The work is shared between employees with defined roles;
- Each individual is subordinated to the common goal;
- Team is a the sum of individual efforts;
- Managers control the process, employees follow the discipline.

The main principles of management of organizational changes:

- Leaders should provide the changes to the stipulated final state;
- Resistance to changes will always exist but it can be controlled;

- Objectives determine direction of movement and changes and require effective planning and control.

"The culture of bureaucracy" (the organization as a political system)

Inherent characteristics:

- Nobody from employees can ignore the policy of the organization;
- In order to be successful, you need to know who has authority and be able to have supporters among them;
- Coalitions (political schedules) are more important than formal organizational structure and working teams;
- The most important decisions concerning the allocation of scarce resources are made by the following principle: "You to me – me to you".

The main principles of management of organizational changes:

- It is necessary to know the political situation, have supporters and understand who will win and who will lose;
- Changes will not be successful if they are not supported by an influential person;
- The effective strategy is a creation of new coalitions and re-discussion the issues in the negotiations.

"The Organic Culture" (the organization as an organism)

Inherent characteristics:

- There is no "best and only" way of formation and management of the organization;
- The basis of success of the organization is information flows between the various elements of the systems and their environment;
- It is important to maximize the coherence of individual, team and organizational needs.

The main principles of management of organizational changes:

- Changes occur only in response to the state of the environment and all employees should be aware of the need to participate in them;
- Reaction to changes in the environment should be chosen from several alternatives and employees should assist in this;
- A strategy of success is a psychological support of subordination to changes in the environment.

"The anarchic culture" (the organization as a flux and transformation)

Inherent characteristics:

- The order arises naturally out of the chaos; organizations have the ability to self-renewal;
- The organization life is not subordinated to the rules of cause and effect;
- The formal organizational structure (hierarchy, teams) is just one of the many levels of organization life. It needs a constant pressure for the emergence new ways of its activity.

The main principles of management of organizational changes:

- It is impossible to control the changes. They arise by themselves and the main task for manager is to detect flaws and contradictions;
- Stress, pressure and conflicts are important components of internal environment which constantly change it;
- Managers act as helpers; they give people the opportunity to exchange views and to focus on the significant differences of opinion.

It can be assumed that in the future the perfect creative organization with a high level of information will be represented as a certain symbiosis of organic and anarchic culture with overcoming their limitations.

The development of the creative economy (at the macro level) and organization of the information technologies (IT - information technology at the micro level) affect the functioning of individuals, organizations and society. Time of the transformation of industrial civilization to information one appeared along with the increasing importance of information and technologies which ensure its receipt and use. As a result of these changes the information society is emerging which has economic, social and cultural changes under the influence of new technologies.

Considering that the one of the main factors of dynamic IT development is emergence of the information society, it can be affirmed that the new social and economic relations will affect the market creating a digital economy that is based on knowledge and information about the environment of organizations. In general interpretation, the digital economy is equated with a virtual platform where the business activity and transaction are implemented and where there is a creation and change in value of products and services as well as contacts between economic operators. The decisive factors that influence the development of digital economy are use a global knowledge and information as well as modern technology and changes in the way of interaction between the participants of the market economy.

Today's organizations as well as individuals, social and professional formations and national economy, in generally have the impact of globalization processes caused, in particular, by the development of information technology. One of the kind of changes caused by the growth of information is emergence of "Virtual" organizations where the traditional elements of organizational culture (co-location of staff, simultaneous and continuous communication in the business relationship, etc.) lose their value as being in interests of cooperation in the global information network and where information technologies create the opportunities for dialogue and interaction regardless of distance and borders.

In addition to the use of information technology, the basis of functioning of the virtual organizations is their adaptability namely flexibility and ability to respond effectively to changes of internal and external environment of the organization and transferability that is to say the possibility of functioning outside the traditional geographic and market measurements. Along with this, the important role for the virtual organization is a principle of trust without which it is impossible to imagine its effect as an integrated system, particularly in the internal communications and maintaining contact with the environment, customers, competitors, audience contact and more.

In the context of organizational culture it is difficult to distinguish the information technology as an abstracted factor and describe its impact on changes in formation of the creative culture of the organization. However, the information technology now is a part of integration of the organization; it accompanied the modern organizations at the stage of their origin and was their development environment. At the same time, the new technological possibilities change the environment of organizational functioning; they make it necessary not only to adapt to changes of the environmental conditions and take the responsibility for the activity (or inactivity) but also to create favorable environment

factors. In this case it is necessary to talk about the information technology as an external factor which modifies the functioning of the organization. This direct impact is difficult to examine in relation to organizational culture, the process of creation which is lengthy and difficult to contro.

In the conditions of globalization economy, the leading IT organizations such as Microsoft or Intel are starting to not only manage the lifecycle of the product but also to teach their consumers while raising their level of education, rigor and nicety and thus to create some new competitive advantages in the global market.

The creative organizations that operate mainly in the environment of information technologies, taking into account the directions of the structural changes usually are researchers of the organic culture. An important aspect in this case is a communication, in the process of which the considerable changes occur such as internal computer network (Intranet) and e-mail because of the potential of information technology. These changes qualitatively increase the flow of intra-organizational information. They allow limiting the formalization of the transfer of information along the organizational hierarchy and determining the process of creative self-organization structures.

It is clear that the information technology affects the modern organizations through the identification of new opportunities and ways of organization functioning. In the context of the organization as an open system and the development of the concept of situational approach and system management, the researchers of theoretical and practical management thought as important the studying of environment to adapt the organization to the constant changes. When the organization operates in an unstable environment and dynamic competition with continuous demands of technological innovation, the natural development of organization was the creation of a culture where the management style should have been transferable (flexible) and innovative. The creative economy requires pro-management organization; it must create itself the predictable problems and successfully solve them without waiting for changes in today's turbulent environment. Indeed, the internal and external environment of the modern organizations is a chain of continuous change. Administrative and technological innovation should lead to changes in the organizational structure and activities of the organization. The success of functioning of the formations associated with the introduction of the technological innovation depends largely on awareness and understanding of management and so often the need for training and relevant education of managers of the organization is emphasized.

In the context of turbulent (and even shock) changes in the environment, creativity (or innovation) is an essential feature of the organization as well as of staff as a part of organizational system. The strategic vision, initiation of the risk, modeling, experimentation and ingenuity are important elements for the organizations that compete in the creative economy where the information space is dominated.

The challenge and the new ability for leader is to support the coordination of independent business units and it requires new approaches to the internal organizational culture; it should be innovative, that is to say, to recognize the importance of innovation (new planning, making risky actions, etc.). Innovative organizational culture promotes the creativity of human resources and organization as a whole and determines more adaptation of organization to changes in the environment.

Changes in the organizational culture in the context of the IT environment can be

presented as an innovative direction. The organic culture that characterizes the modern creative organization can be defined as a system of innovative creativity of its participants where the emphasis is on the achievements, competencies, professional development, autonomy, creativity, risk taking, teamwork, openness and trust, all which in strategic management is defined as a strategic vision.

The organization can not circumvent its own attitude to the risk to realize this vision because risk management is the essence of the modern business activity. As said Walter Riston, the former Chairman of the Board "CityCorp / CityBank": "This is a fact that the business is inherently risk management. It's simple but it is the essence of business". If the organization can protect itself from all sorts of risk nothing wrong will happen to it but it can't develop itself either. The volatility creates a relationship between risk and reward. The challenge is to reduce all observations to the specific real business proposals (Литовченко Б., Толс М., 2013).

The successful formulation and implementation of strategies which are action-oriented depends on the harmonization of intellectual, interpersonal and leadership factors. There is no simple formula that would work for any organization.

In the context of the above, it can be offered a model of types of organizations, depending on their organic nature, strategic vision and attitude to the risk (Fig. 3):

Adaptability vs Creativity	"Choleric"	"Phlegmatic"
	Managing events	Observing events
	Risk acceptance	Transfer of risk
	"Sanguine"	"Melancholiac"
	Responding to events	Outsider of events
	Insurance of risk	Avoiding risk
	Movement vs balancing	

Figure 3. The model organic types of the organization nature

However, a variety of barriers that limit its capacity for creativity and effective use of information technology exist. Thus, one of the most significant reasons that prevent the use of IT strategic resource is the lack of innovative organizational culture and lack of the professional risk managers and analysts.

The consideration of the organistic nature of management instead of socio-technological views appeared during up to the end of the XX century. So, it's reasonable to determinate main principles of an organistic nature of an organization building structure as a further evolution of the management theory and practice on the base of human approach, provide yhe implementation of interdisciplinary reason-result relations while analyzing the nature of organization.

The development of the theory and practice of management in the conditions of further analysis of the organization nature is rational from the point of view of the global economy. The complexity of the further researches consists on the building of effective instruments for development of strategic vision (on the macro-level) and creation of organization strategy (on the micro-level), based on the synergy of achievement in the different spheres of the socio-economic R&D.

Literature

- Pugh D. S., Hickon D.J. (1989). *Writers on Organizations*. PENGUIN BOOKS. 234 p.
- Kilmann R.(1985). Corporate Culture: Managing the Intangible Style of Corporate Life May Be the Key to Avoiding Stagnation. *Psychology Today*, 19(4), 62-68.
- Price J. L. (1968). *Organizational Effectiveness: An Inventory of Propositions*. Homewood, IL.: Richard D. Irwin, p. 26.
- Холл Р.Х. (2001). *Организации: структуры, процессы, результаты*. СПб: Питер. 512, с. 100.
- De Witte K., Van Muijen J. (1999). Organizational Culture: Critical Questions for Researches and Practitioners. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8 (4). pp. 583-595.
- Морган Г. Теория организационных метафору Retrieved from <http://ibcm.biz/Nauchnye-stati/2011-03-27-16-52-16.html>.
- Литовченко Б, Толс М. (2013). *Стратегический менеджмент*. Кишинев: EUBAM. 102 с., с. 31.

СТРАТЕГИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ МЕНИДЖМЪНТ ВЪВ ФИРМАТА

Милен Динков, e-mail: m.dinkov@uni-svishtov.bg
Катедра „Мениджмънт“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Функционирането на съвременните организации не преминава в среда на вакуум, тъй като те влияят или биват под влияние на различни фактори на заобикалящата ги среда. От тук възникват специфични проблеми и спорни въпроси около тях самите, а големите транснационални корпорации често се изправят и пред множество предизвикателства по целия свят. Увеличаването на глобализацията, успоредно с бързото развитие на медиите и технологиите, води до ситуации, които никой не е в състояние да предвиди. Интернет и социалните мрежи се превърнаха в основен канал за общуване, размяна на информация и свободен начин за изразяване на собственото мнение. Организацията все повече осъзнават значението на това да знаят какво се случва около тях и техните клиенти.

Съществуващият понастоящем модел за стратегическо управление максимално акцентира върху оценка на средата, а това от своя страна дава възможност на организациите да се развиват при различни условия на националната икономика, на данъчната среда и политики на подпомагане.

Ключови думи: стратегии, стратегически мениджмънт, управление, заобикаляща среда.

JEL: M19, M29.

STRATEGY AND STRATEGIC MANAGEMENT IN THE COMPANY

Milen Dinkov, e-mail: m.dinkov@uni-svishtov.bg
Department „Management“
D. A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Abstract: The functioning of modern organizations does not go into a vacuum environment as they affect or are influenced by various factors of the surrounding environment. Hence specific problems and controversial issues arise around them, and large transnational corporations often face numerous challenges around the world. Increasing globalization, along with the rapid development of the media and technology, leads to situations that no one is able to foresee. The Internet and social networks have become a major channel for communication, exchange of information and a free way to express one's own opinions. Organizations are increasingly aware of the importance of knowing what's happening around them and their customers.

The current model of strategic management focuses most on the assessment of the

environment, which in turn enables organizations to develop under different conditions of the national economy, the tax environment and support policies.

Key words: strategies, strategic management, management, environment.

JEL: M19, M29.

Въведение

Разглеждайки стратегическото мислене като феномен, може да се каже, че то е преминало през множество фази на развитие и семантични значения. През различните епохи терминът „*стратегия*“ е получавал различен смисъл, но без да губи своите семантични корени. В началото стратегията е получила военна значимост, показвайки действията на главнокомандващи или водещи армии по време на война, т.е. начин да доминираш над своя противник, средство за победа. По-късно терминът е намерил място и в други области на човешките взаимоотношения: политически, икономически, бизнес и други, но винаги запазвайки във всичките си употреби семантиката на своя корен – **определяне на пътя за постигане на крайната цел**.

1. Стратегията – начин за стратегическо мислене

След различни етапи на развитие и редица значения, концепцията за стратегия се е превърнала и в област от мениджмънта, в стратегически мениджмънт, със съдържание, дефиниции, практически аргументи и роля в академичната и бизнес сфера. (Dess, Lumpkin, & Eisner, 2007) Мениджмънта използва тази стара военна концепция, обвързвайки действията на един главнокомандващ с тези на мениджъра на организацията. Тъй като представлява важен инструмент за управлението на бизнеса в силно конкурентен и динамично развиващ се пазар, основната цел на стратегията е насочена към подготовка на организацията за справяне с предизвикателствата и трудностите на утрешния ден, с помощта на систематично и обективно разгръщане на уменията, квалификациите и вътрешните ресурси на предприятието. Но въпреки всичко, концепцията за стратегията все още е изглеждала много неясна и е била подложена на различни тълкувания.

Тук трябва да се посочи, че едно точно определение за стратегия може в действителност и да не бъде фундаментално, тъй като голяма част от съвременните специалисти внасят ново разбиране за управлението на компаниите днес. (Schneider & Lieb, 2004) От тук следва и въпросът дали концепциите за стратегия и стратегически мениджмънт се разбират правилно от бизнес мениджърите, особено по-младите, тези наскоро завършили своето обучение. За да се даде отговор на този въпрос, е необходимо да се изработи модел, с помощта на който ще се обясни дефиницията за стратегия и коя концепция за стратегически мениджмънт в съществуващата литература се доближава максимално до възприятията на съвременните мениджъри.

По данни на Н. Mintzberg само през 80-те години на миналия век стратегиите са претърпели огромно развитие в рамките на корпоративната среда. (Mintzberg, 1987) Феномени като *корпоративно преструктуриране, съвместни решения и действия* са оказали съществено значение върху организационния обем, финансирането и портфолиото, обусловени от технологичния напредък в средствата за комуникация и транспорт. (Wright, Kroll, & Parnell, 1997) Днес стратегическото мислене е придобило статут на незаменим фактор за ръководене и управление на организациите независимо дали е с цел печалба или не. В края на краищата, стратегията е насочена към връзката между вътрешния свят на бизнеса и неговата външна среда. (Moore, 2000)

Имайки предвид значението и говорейки за стратегия, се повдига и въпросът за теоретичните подходи, които могат да се класифицират от по-общоприети, където стратегията се разглежда като бизнес логика, рационална и последователна, към най-динамичните, които разбират този процес като свързан с различни културни и учебни фактори, политики и властови отношения. (Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, 1998) От тук възникват два основни проблема, засягащи разбирането какво всъщност се включва в концепцията за стратегия: *първо*, обръкване между инструментите на стратегията и ефективността и *второ*, обръкване между стратегията и стратегическото планиране. (Porter, 1996) Същността на проблема изглежда е липсата на ясно разбиране какво всъщност се крие под понятието „стратегия“.

Стратегия е термин с много значения и всички те са уместни и полезни за онези, които са натоварени с нелеката задача да определят стратегията за своята организация. Alfred Chandler Jr., автор на „*Стратегия и Структура*“, произведение, което представлява класическото изследване на връзката между структурата на организацията и нейната стратегия, дефинира стратегията като „*определяне на основни дългосрочни цели на едно предприятие и възприемането на посока за действие, както и разпределението на ресурсите за постигането на тези цели*“. (Chandler Jr., 1962)

Robert N. Antony, автор на „Системи за планиране и контрол“ от 1965г., една от книгите поставили основите на стратегическото планиране, не дава свое определение за стратегия. Вместо това той използва определение, което е представено в непубликувана статия на негов колега от Харвард Kenneth R. Andrews, което гласи: „*стратегията е модел на целите, основните политики и планове за постигането на тези цели, формулирани по такъв начин, че да подчертават каква е дейността на компанията, каква е нейната същност и каква иска да бъде в бъдеще*“. Тук може да се каже, че с това определение се показва и визията на самата организация за бъдещето, като елемент в самата стратегия.

Kenneth R. Andrews, дългогодишен професор в Харвард и редактор на Harvard Business Review, публикува през 1971г. „Концепция за корпоративната стратегия“, а през 1980г. прави допълнение, като неговото определение за стратегия приема вече следната форма: „*това е модел на решенията в компания, който определя и разкрива нейните цели и намерения, спомага за изработването на политики и планове за постигането на тези цели, определя обхвата на бизнеса, който организацията следва да преследва, показва се коя е същността на организацията, която е или има намерение да бъде, както и естеството на икономическия и*

неикономическия принос, който организацията възнамерява да направи за своите акционери, служители, клиенти и обществото като цяло". Това определение е всеобхватно и може би най-добре показва и дава представа за същността на една „велика стратегия“.

Обобщавайки казаното следва да се отбележи, че стратегията е свързана с предотвратяването на различни нежелани сценарии и планове за действие. Но въпреки това, никога не е имало едно единствено определение за стратегия. Терминът има значения различни по мащаб и сложност, означавайки политики, цели, тактики, намерения, програми и други, в опит да изразят концепциите, необходими за неговата дефиниция. Независимо от това, концепцията за стратегия се е използвала безразборно в областта на управлението, означавайки всичко: от точно формулиран курс на действие и позициониране в определена среда, до цялата същност, душата и екзистенциалната обосновка зад съществуването на една компания. Това понятие, което често се използва в академичния и бизнес свят, е изпълнено с голямо разнообразие и широчина. В някои аспекти то е допълващо, а в други, твърде различаващо се. (Porth, 2002)

2. Аналитични ракурси на стратегическия мениджмънт

Организационният мениджмънт днес се променя в зависимост от начина, по който организациите се управляват и според условията, които ги заобикалят. Непрекъснатото увеличаване обема на информацията е една от основите причини за промяна, което е очевидно и от съдържанието на работата. Основният проблем, пред който са изправени съвременните организации, е точно тази промяна - катализатор за нестабилност и пречка за устойчиво дългосрочно развитие. Наред с развитието на човечеството, икономиката се превръща в икономика основана на знанието. „Икономика основана на знанието означава все по-бързо развиващата се икономика, политика и обществен живот, в подпомагане създаването на иновации и групово обучение”. (Ketchen Jr, Boyd, & Bergh, 2008)

„Въпреки, че знанието винаги е заемало централно място в икономическото развитие, съществува неоспоримо доказателство, че производствения капацитет и оползотворяването на знания е по-добре обоснован показател за оценка нивото на благосъстояние и напредък на една икономика”. (Asgeirsdotter, 2006) Икономика основана на знанието е икономика, която поставя много по-висок стратегически акцент върху научноизследователска и развойна дейност, от колкото други официални методи за създаване на знания; използва образованието и обучението за развитието на човешкия капитал; управлява информацията, знанията и опита чрез инвестиции в кодирането и създаването на социални мрежи; организира пазара на авторските права върху самото знание”. (Foray, 2006)

С право може да се каже, че организации, които са съставна част от една икономика и са нейна движеща сила, не могат да пренебрегват промените в околната среда и до голяма степен самите те са източник за развитие на една нова икономика. От тук, идеята, че организациите са в основата на непрекъснатите иновации, е предложена от Joseph Schumpeter през 40-те години на миналия век. Той е

създател на концепцията за „креативното разрушение“, чиято основна теза се състои в това, че в икономиката няма равновесие, веднага щом в системата се пристъпи към състояние на равновесие се появяват нови изобретения или иновации, които водят до нови възможности и нарушават статуквото, т.е. икономическият растеж не може да съществува без иновации.

Според някои изследователи, стратегическият мениджмънт е възникнал като хибридна дисциплина, повлияна както от социологията, така и от икономиката. От друга страна, стратегическият мениджмънт може да се разглежда като еволюция на теориите за организациите. Повече внимание тази концепция е започнала да получава както от академичните, така и от бизнес средите през 50-те години на миналия век, а цялостно развитие получава през 60-те и 70-те.(Bhalla, Lampel, Henderson, & Watkins, 2009)

В литературата се посочва, че стратегическият мениджмънт е част от стратегическото планиране, а днес се разглежда като един от основните му инструменти. (Porth, 2002) От друга страна, по данни на J. Stead и W Stead стратегическият мениджмънт произлиза от концепцията за политиката на предприятията. Тази концепция разглежда организацията като система, в която икономическите ресурси са приложени ефективно заедно с функционалните дейности, насочени към генерирането на печалба.(Stead & Stead, 2008)

Веднъж създаден, стратегическият мениджмънт бързо се разширява и води до поява теоретични и практически модели.(Chu & Tse, 1992) Широката гама от модели придобиват известност през 60-те години на миналия век, включително *Матрицата на бостънско-консултантската група*, *SWOT анализът*, *Кривата на опита* и *Портфолио анализ*, както и важни концепции като икономически анализ на структурата, поведение и производителности така наречените системи за стратегическо планиране. (Steen, 2010)

Днес, стратегическият мениджмънт може да се разглежда и като непрекъснат процес, включващ усилията на стратегическите мениджъри да приспособят организацията към средата, в която тя работи, докато развива конкурентни предимства. Тези конкурентни предимства позволяват на компанията да се възползва от възможностите и да сведе до минимум заплахите на обкръжаващата среда. Обобщено казано, стратегическият мениджмънт е широкообхватен термин, който включва определяне на мисията и целта на организацията в контекста на нейната външна и вътрешна среда. (Stead & Stead, 2008)

Заклучение

В заключение може да се посочи, че стратегията е просто план, а планът е начин да се мисли за бъдещето, да се контролират неговите аспекти, да се вземат решения и да се интегрират тези решения по сходен начин в единен процес. Докато стратегията е начин на съчетаване на ресурсите и дейностите една организация в средата, в която тя функционира, водещо до създаването на нови възможности за развитие, то стратегическият мениджмънт е набор от мениджърски решения и

действия, които определят дългосрочното развитие на организацията, т.е. стратегическият мениджмънт идентифицира какво трябва да се промени в дадена организация и какво ще коства това.

Цитирана литература (Библиография)

- Ansoff, H., & McDonnell, E. (1990). *Implanting strategic management*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Asgeirsdóttir, B. (2006). *OECD Work on Knowledge and the Knowledge Economy*. MIT Press.
- Bateman, T., & Snell, S. (2002). *Planning and strategic management*. In *Management: Competing in the new era* (5 изд.). Boston: McGraw Hill.
- Bhalla, A., Lampel, J., Henderson, S., & Watkins, D. (2009). Exploring alternative strategic management paradigms in high-growth ethnic and non-ethnic family firms. *Small Business Economics*, 32(1), 77-94.
- Bowman, E., Singh, H., & Thomas, H. (2002). *The domain of strategic management: History and evolution*. London: Sage.
- Boyd, B., Finkelstein, S., & Gove, S. (2005). How advanced is the strategy paradigm? The role of particularism and universalism in shaping research outcomes. *Strategic Management Journal*, 26(1), 841-854.
- Bracker, J. (1980). The historical development of the strategic management concept. *Academy of Management Review*, 5(1), 219-224.
- Chandler Jr., A. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. MIT Press.
- Chu, P., & Tse, O. (1992). The art of war and strategic management. *Journal of Management Education*, 16(4), 43-53.
- Dess, G., Lumpkin, G., & Eisner, A. (2007). *Strategic management* (3 изд.). New York: McGraw-Hill.
- Dess, G., Lumpkin, G., & Eisner, A. (2007). *Strategic management* (3 изд.). New York: McGraw-Hill.
- Fahey, L. (1989). *The strategic planning management reader*. Englewood Cliffs/New Jersey: Prentice-Hall.
- Foray, D. (2006). *Optimizing the Use of Knowledge*. MIT Press.
- Ghemawat, P. (2005). *Strategy and the business landscape: Core concepts*. New Jersey: Englewood Cliffs/New Jersey: Prentice-Hall.
- Ketchen Jr, D., Boyd, B., & Bergh, D. (2008). Research Methodology in Strategic Management Past Accomplishments and Future Challenges. *Organizational Research Methods*, 1.
- Mintzberg, H. (1987). The strategy concept I: Five P's for strategy. *California management Review*, 30(1), 11-24.
- Mintzberg, H. (1994). *Planning and Strategy*. In *the rise and fall of strategic planning: reconceiving roles for planning, plans, planners*. New York: The Free Press.
- Mintzberg, H., & Quinn, J. (1991). *The strategy process: Concepts, contexts and cases*. Englewood Cliffs/New Jersey: Prentice-Hall.

- Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (1998). *Strategy safari: A guided tour through the wilds of strategic management*. New York: Free Press.
- Moore, M. (2000). Managing for value: Organizational strategy in for-profit, nonprofit, and governmental organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29(1), 183-204.
- Porter, M. (1996). What is strategy? *Harvard Business Review*, 74(6), 61-78.
- Porth, S. (2002). *Strategic management: A crossfunctional approach*. New Jersey: New Jersey: Prentice Hall.
- Schnaars, S. (1991). *Marketing strategy: A customer-driven approach*. New York: New York: Free Press.
- Schneider, M., & Lieb, P. (2004). The challenges of teaching strategic management: Working toward successful inclusion of the resource-based view. *Journal of management Education*, 28(2), 170-187.
- Stead, J., & Stead, W. (2008). Sustainable strategic management: An evolutionary perspective. *International Journal of Sustainable Strategic Management*, 1(1), 62-81.
- Steen, J. (2010). Actor-network theory and the dilemma of the resource concept in strategic management. *Scandinavian Journal of management*, 26(3), 324-331.
- Wheelen, T., & Hunger, D. (2008). *Strategic management and business policy: Concepts and cases* (11 изд.). Pearson Prentice Hall: Upper Saddle River.
- Wright, P., Kroll, M., & Parnell, J. (1997). *Strategic management: Concepts* (4 изд.). New Jersey: Prentice-Hall.

БЕРМУДСКИТЕ ОСТРОВИ – ДАНЪЧЕН ОАЗИС НА ЗАПАДА

Гл. ас. д-р Петя Василева, email: p.vasileva@uni-svishtov.bg

Катедра „Финанси и кредит“

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Бермудите отдавна са популярно данъчно убежище. Богатите лица, които прехвърлят имуществото си в тези страни, могат да се възползват от факта, че може да се сметне за нелегално банкерите в тези офшорни юрисдикции да разкрият самоличността на инвеститорите на трети страни. Големите бизнеси също се обръщат към ниско данъчно облагане на Бермудските острови, което не налага корпоративен данък. Само малко повече от една четвърт от всички компании Fortune 500 имат дъщерни дружества в Бермуда. Данъчната система на Бермудският остров, основана основно на данъци върху заплатите и мита, изостря разликата между богатите и бедните. Новото правителство на острова обещава да намери нова система, която да помогне за намаляване на тази празнина.

Ключови думи: данъчен рай, офшорна зона, данъци върху заплатите и мита.

JEL: F33.

THE BERMUDA ISLANDS – TAX OAZIS OF THE WEST

Head Assist. Prof. Petya Vasileva, PhD, email: p.vasileva@uni-svishtov.bg

Department of Finance and Credit

D. A. Tsenov Academy of Economics

Svishtov, Bulgaria

Abstract:

Bermuda has long been a popular tax haven. Rich people who transfer their property to these countries can take advantage of the fact that it may be illegal for bankers in these offshore jurisdictions to disclose the identity of third-country investors. Large businesses are also turning to a low tax on Bermuda, which does not impose corporate tax. Just over a quarter of all Fortune 500 companies have subsidiaries in Bermuda. Bermuda Island's tax system, based mainly on taxes on wages and duties, exacerbates the gap between the rich and the poor. The new government on the island promises to find a new system to help reduce this gap.

Key words: tax haven, offshore area, tax on salaries and duties.

JEL: F33.

Въведение

Асоциацията, която винаги правим, когато споменем за Бермудските острови винаги е свързана с онази мистика, която е вдъхновила много съвършенства на изкуството и до днес продължава да интригува съзнанието на много хора. Въпреки всичко островите са реалност, в която се развива сериозен бизнес. На около 1100 мили от Маями и на изток от Южна Каролина се намират Бермудите, субтропичен остров, който се гордее с един от най-високите доходи на глава от населението в света. Те успешно използват стратегическата си позиция, като предоставя финансови услуги на мултинационални компании и луксозни туристически съоръжения за повече от 360 000 посетители годишно. Бермудите имат развита икономика, която съдържа огромен офшорен финансов сектор, една от най-големите индустрии в страната. В Бермудските острови има повече от 12 600 чуждестранни компании, участващи във всичко - от финансиране до производство.

Бермуда е известна с офшорния си финансов център, който отчасти е изграден върху ниското пряко данъчно облагане на корпоративния и личния доход. Докато Бермуда е офшорен международен бизнес и финансов център, той не е международен банков център. Чуждестранните банки могат да се регистрират и да оперират в Бермудски острови, но е незаконно да се регистрират или да действат като банки. Има четири основни банки и само една местна банка. Най-голямата банка е Bank of Bermuda (HSBC). Тя държи около 47% от местния банков пазар. Следващите три са Butterfield Bank Limited, Бермудската търговска банка (BCB) и Capital G Bank Limited.

* * *

Благодарение на благоприятната данъчна система на страната и нейната високореактивна регулаторна рамка, Бермудските острови са изборът на жилище, за иновативни решения, свързани с застраховането, известни като алтернативен трансфер на риска (Alternative Risk Transfer, ART). Повечето от тези техники позволяват на инвеститорите на капиталовите пазари да поемат пряка роля в осигуряването на застрахователна и презастрахователна защита и като такава, областта на алтернативния трансфер на риска се стреми към сближаване на застрахователните и финансовите пазари. Огромен сектор на алтернативна дейност за прехвърляне на риска е секюритизацията на риска, включваща странични презастрахователни кошове и катастрофални облигации. В допълнение, редица подходи, които са популярни в Бермудските острови, включват финансиране на прехвърляне на риска, често в структурите на презастрахователния пазар. Голям брой многонационални застрахователни компании са базирани в Бермудски острови, което прави страната една от най-големите презастрахователни центрове в света.

Бермудската фондова борса (BSX) е най-големият в света пълен електронен офшорен пазар на ценни книжа, с текуща пазарна капитализация надхвърляща 300 милиарда долара. На фондовите борси има над четиристотин ценни книжа и почти триста офшорни фондове, които са се превърнали в привлекателни инвестиции. BSX е специализирана в инструменти за търговия с капиталови инструменти като дългови емисии и хедж фондове.

Има много финансови офшорни услуги и независими инвестиционни цент-

рове в Бермудските острови, които могат да помогнат на своите клиенти да изградят стратегически своите портфейли. Една от най-популярните инвестиции в Бермудските острови са взаимните фондове. Бермудите са свързани с най-големите компании за взаимни фондове в света, от Globefund до Fidelity. Доставчиците на финансови услуги в Бермуда могат да говорят директно с ръководители и служби на взаимни фондове, за да получат задълбочена информация за своите инвестиции и стратегии. Много от тези компании също са свързани с повече от 40 дружества на взаимни фондове с над 800 уникални фонда между тях. Бермудската индустрия за финансови услуги, особено секторът на взаимните фондове, може да добави ценна и устойчива част към портфолиото си.

След десет месечни разследвания на служители, Европейският съюз създаде и оповести черен списък от 17 държави, които според него са данъчни убежища. През декември 2017г. след среща в Брюксел министрите на финансите на ЕС заявиха, че Южна Корея, Американската Самоа, Макао, Бахрейн, Панама, Барбадос, Гренада, Гуам, Маршаловите острови, Тунис, Монголия, Обединените арабски емирства, Намибия, Палау, Света Лусия, Самоа, Тринидад и Тобаго не взимат достатъчно мерки, за да избегнат офшорните схеми. ЕС съобщава, че ще актуализира списъка поне веднъж годишно.

Основният списък изключва редица британски отвъдморски територии като Каймановите и Бермудските острови, които са били на предишния черен списък на ЕС, създаден юни 2015 г. Това действие се явява съществено за Обединеното кралство. Оплаквания относно методологията на този последен списък го прекратяват и се заменят с новия регистър, но липсата на утвърдени данъчни убежища от списъка, обаче довежда някои евродепутати и кампании за бягство от данъка да го нарекат „замазване и прикриване на грешки“.

Актуалният списък беше изготвен от Кодекса за поведение на Европейския съвет, група, която е съставена от министрите на финансите от държавите-членки на ЕС, включително Великобритания. Основната характеристика за включването на държавите се основава на това дали дадена страна дава преференциално третиране на компаниите, което им позволява да прехвърлят печалби, за да избегнат данъци и такси. Въпреки че това е стъпка в правилната посока, то лидерите на ЕС са оставили твърде много данъчни убежища извън фиска, от което всички ще загубят.

Удържането на данъци означава по-малко средства за здравеопазване, образование и борба с бедността.

Още около 50 страни са включени в така наречения „сив“ списък на държавите, които не спазват данъчните стандарти на ЕС, но са се ангажирали в най-кратки срокове да променят правилата си. Тези страни ще трябва да приемат правила на ЕС до края на 2018 г. и до 2019 г. за развиващите се страни. Това е единственият им шанс за да избегнат включването им в основния черен списък на държави, използвани за данъчни убежища.

Има общо погрешно схващане в "сушата", че юрисдикции като Бермудски острови и Кайман, всъщност нямат никакви данъци - така наречените "юрисдикции с нулеви данъци". Разбира се, това е невъзможно. Трябва да има такси, които да плащат на правителството и на услугите, които предоставя. Очевидната истина е, че никой не обича да плаща данъци, независимо от вида на данъчната система.

Данъчната система на Бермудските острови с акцент върху данъците върху заплатите и митата е била регресивна. Това е добре известно от десетилетия. До миналата година данъкът върху заплатите бе начислен на един процент от заплатите, независимо дали заплатата е била 75 000 долара или 750 000 долара годишно. Имаше обаче така наречената горна граница на заплатата, която позволява на тези, които имат късмет, да спечелят повече от 750 000 долара, да спечелят всяка сума над това, без данъци. Каква е била логиката на тази регресивна данъчна структура? Предполага се, че хората със заплати, надхвърлящи размера на заплатата, ще бъдат международни ръководители на бизнеса, които трябваше да бъдат стимулирани да се преместят на острова, да привлекат заедно с тях своите компании, техния персонал и разходите за тях. С други думи, да стимулира създаването на работни места на място и увеличаването на БВП.

Въпреки че винаги е било известно, че данъкът върху заплатите е бил регресивен, широката общественост не е оценявала колко изкривено е разпределението на данъците, докато много от най-големите презастрахователни компании в Бермуда стават регистрирани на американските фондови борси. Когато това се случва, заплатите на висшите ръководители на тези компании стават обществено достояние и нивото на асиметрия е било прозрачно за всеки.

Последният бюджет е първият път, когато някое правителство или министър на финансите някога предприемат стъпки за облекчаване на проблема с понижението в данъчната система. Внедрена е система за прогресивно данъчно облагане на заплатите и опростени мита. Данъчните ставки за заплатите са поставени на градуирана скала, а размерът на заплатата е увеличен на 950 000 долара. Това е постигнато след 18-месечна консултация с международния бизнес сектор.

За данъкоплатците, чийто единствен доход е заплатата им, данъкът върху заплатите на Бермуда функционира точно като данък върху доходите на физическите лица. Данъкът върху заплатите обаче не засяга доходите от собствеността върху предприятието или постъпленията от "пасивен доход" от инвестиции в акции, облигации или наем от собственост. Това е основната разлика между данъка върху заплатите и пасивния доход на облагането на доходите.

Бермудските острови не налагат данък върху доходите, а по-скоро оценяват данък върху заплатите върху работодателите по Закона за данъка върху заплатите от 1995 г.

В сила от 1 април 2017, данък върху заплатите се начислява върху всеки работодател и самостоятелно заето лице при прогресивни ставки на общото възнаграждение, което се изплаща до максимум 950 000 щатски долара възнаграждение годишно на човек. При определени обстоятелства работодателите ще възстановят част от данъка върху заплатите от служителите.

Данъците върху заплатите се определят въз основа на размера на годишната работна заплата на работодателя и доходите на отделните служители. Работодателите плащат данък според размера на годишната им заплата (вж. Таблица 1).

Служителите плащат според доходите си. С нарастването на доходите всеки долар над предходното ниво се облага с по-висока ставка. Процентът на преходния период само за частта "СЛУЖИТЕЛИ" е равен на 6% за периода от 1 април до 30 юни 2017. В сила от 1 юли 2017, ставки на служителите са (вж. Таблица 2).

Таблица 1

Данък върху работната заплата

Над 1 милион долара	10,25%
Над 500 000 долара	9,00%
До 500 000 долара	7,00%
Под 200 000 долара	1,75%

Източник: KPMG's online privacy statement.

Таблица 2

Данъчна ставка на Данък върху работната заплата

	2017/2018	2018/2019
До 48 000 долара	4,75%	4,25%
От 48001 до 96000 долара	5,75%	5,50%
От 96001 до 235000 долара	7,75%	9,00%
От 235001 до 950000 долара	8,75%	11%

Източник: KPMG's online privacy statement.

Данъчната основа се състои от действително възнаграждение, платено, дадено или оценено от всеки работодател или самостоятелно заето лице на всеки служител или служител. Възнаграждението включва всички обезщетения, получени от служителя или самостоятелно заетото лице в резултат на трудовата му заетост, независимо дали са платени в брой или в натура. Възнаграждението на самостоятелно заето лице или на заеман служител е по-голямо от действителното или условно възнаграждение¹.

Не се начислява данък върху заплатите по отношение на възнагражденията, изплащани на лица, които обичайно работят извън Бермуда, при условие че периодът на заетост в Бермудските острови (за един или повече работодатели) не надвишава четири последователни седмици.

Всеки работодател и самостоятелно заето лице, които са данъчно задължени, трябва да се регистрира в Службата на данъчния комисар в седемдневен срок от края на първия данъчен период, в който лицето започне дейността си. Престъпление е да не се регистрира. Чуждестранни изпълнители, подизпълнители и професионалисти, които предлагат услугите си на договорно или такова основание, също трябва да регистрират и да плащат данък върху заплатите върху стойността на тези услуги, извършвани в Бермудски острови.

Данъчните декларации с пълно плащане са дължими в рамките на петнадесет дни след края на всеки тримесечен период, започващ на първия ден от април, юли, октомври или януари. Данъчни декларации могат да се получат от Службата на данъчния комисар. Данъкът върху заплатите трябва да бъде платен в момента на подаване на данъчната декларация. Данъчните декларации, подадени по-късно или с недостатъчно плащане, подлежат на наказание. Бермудската финансова година е от 1 април до 31 март.

¹ <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/11/bermuda-income-tax.html>

Философски и емпирични доказателства доказват, че по-ниските данъци стимулират икономическия растеж в частния сектор. Въпреки това, няма смисъл да има ниски данъци, ако получените приходи са недостатъчни за покриване на разходите на правителството. С намаляването на икономиката по време на шестгодишната рецесия доходът на Бермудските острови бе недостатъчен, за да се балансира бюджетът, дори и при големи бюджетни съкращения. При малките островни икономики държавните дефицити трябва да бъдат финансирани предимно с външен дълг, който е плъзгане на платежния баланс и тежест за бъдещите поколения. Всеки опит да се направи това неизбежно ще доведе до девалвация на валута, нещо, което винаги е лошо за икономиките на малките острови. Ето защо, данъчната реформа, която беше приложена през последната финансова година, имаше имплицитно значимо увеличение на приходите, за да се намали бюджетната разлика.

Различни сектори се оплакват, че при сегашната система по-високите приходи, които се изискват от правителството за балансиране на бюджета, ще увеличат разходите за бизнес в Бермудските острови, тъй като тези данъци ще бъдат прехвърлени на клиентите. Това важи и за новия данък за финансовите услуги, който е въведен. Тези данъци ще се добавят към разходите за правене на бизнес в Бермудските острови и ще намалят маржинската конкурентоспособност на Бермудските острови и ще увеличат разходите за живот за Бермуди.

Това повдига въпроса "Какъв вид данъчно облагане може да въведе правителството, което няма да увеличи разходите за живот и правене на бизнес?" Единственият вид данък, който не може да бъде прехвърлен на клиентите, изплатени данъци върху доходите на физическите и юридическите лица е данък върху доходите. Просто казано, с данък върху дохода, ако дадена компания се опита да повиши цените си, за да компенсира увеличението на данъците върху доходите, това увеличение на цената (всички останали неща ще бъдат равни) ще доведе до увеличаване на облагаемия доход. По този начин единствената страна, която ще спечели, е правителството. Степента, до която това ще се случи, ще зависи от това коя част от разходите са фиксирани и коя част е променлива. По-високите фиксирани разходи увеличават цените до крайния резултат.

Първо, един от компонентите на бермудската привлекателност за международния капитал е, че няма данък върху доходите. Това потвърждава ли, че Бермудите са данъчно убежище? Със сигурност не. Много държави се конкурират в областта на данъците. Терминът "данъчен рай" обхваща множество злини. Бермудските острови се възползват от въпроси като прането на пари, финансирането на тероризма, поверителността, липсата на сътрудничество и т.н.

На второ място, застрахователният бизнес има вътрешно много неравномерни печалби. Например много презастрахователни компании понесоха огромни загуби от вземанията, свързани с урагана, през четвъртото тримесечие на миналата година. Ако правителството разчиташе на това за данъчни приходи, би трябвало да съществува за цялото тримесечие или повече, без никакви данъчни приходи. Не може да се управлява правителство с такъв вид несигурност. Това не се случва в по-големите страни, които имат диверсификация на индустрията, за да изгладят тази неравномерност на паричните потоци.

На трето място, в повечето развити страни данъкът върху доходите се оказва неуспешен, за да се намали пропастта между богатите и бедните. Според нов документ на икономиста Едуард Улф, взет от проучването на федералното правителство на САЩ за потребителските финанси „най-богатите американските домакинства, които са 1%, притежават 40% от богатството на страната. Този дял е по-висок, отколкото е бил във всяка точка от 1962 година. Богатството, притежавано от долните 90%, междувременно пада през същия период до 22 %”.

Проблемите на разликата между богатите и бедните в обществото са сложни и доказателства сочат, че няма магически решения за малките острови, които зависят от приходите от чуждестранна валута и капитала, за да оцелеят.

* * *

Заклучение

Представата, че просто чрез въвеждане на данък върху доходите на Бермудските острови ще намали разликата между хората и нещата, е опасно наивна. Това може да допринесе за доброто политическо ориентиране, но няма доказателства, че данъкът върху доходите ще има значение за този въпрос.

Досега разговорът за данъците в Бермудските острови засенчи критичен въпрос, когато става въпрос за способността да се балансира бюджетът. Слонът в стаята е държавни разходи. Отне 18 месеца на "консултация" с международния бизнес (ИБ), за да излезе с плана, изложен в бюджета 2017/18. Този план включваше значителни увеличения на данък върху заплатите за компаниите от ИБ. Тъй като много от компаниите доброволно изплащат част от данъка върху заплатите, увеличаването на данъчната тежест за такива компании е доста съществено. Те са били готови да не възразяват срещу това увеличение, като разбират ясно, че увеличените приходи ще отидат за намаляване на дефицита, а не за финансиране на увеличени държавни разходи.

Ключът към балансирането на правителствените бюджети е установяването на подходящи нива на данъчно облагане, като едновременно с това се запазва сцеплението на правителствената естествена склонност към харчене. Това ново правителство трябва да докаже, че наистина може да скача и дъвче дъвка в същото време. Тука се крие разковничето на Бермудските острови.

Цитирана литература (Библиография):

<https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/11/bermuda-income-tax.html>

<https://www.cnbcfrance.com/news/special-report/2017/07/27/five-countries-conduits-tax-havens/>

<https://ct.wolterskluwer.com/resource-center/articles/guide-to-top-20-offshore-fund-locations>

ЕВОЛЮЦИЯ И РАЗВИТИЕ НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УПРАВЛЕНСКОТО КОНСУЛТИРАНЕ

Ас. Валентин Андреев Панайотов, v.panayotov@uni-svishtov.bg
Катедра Мениджмънт
Стопанска академия "Д. А. Ценов" – Свищов

Резюме: Пионерите индустриални консултанти са представителите на школата за научна организация на труда от началото на XX век През последните три десетилетия управленското консултиране премина през една от най-забележителните фази на растеж, наблюдавани някога в професионалната индустрия. Процесите на сливане и придобиване, които индустрията претърпява през 60-те години на миналия век, продължават активно до 90-те години, като редуцираха "Голямата осмица" до "Голямата шестица". Тази тенденция продължава да се запазва и днес, тъй като бяха останали пет играча от титаничната индустрия. Към днешна дата функционира вече "Голямата четворка".

Ключови думи: управленско консултиране, развитие на консултирането, консултантски услуги, консултантска индустрия.

JEL: M10.

EVOLUTION AND DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF MANAGEMENT CONSULTING

Valentin Andreev Panayotov, v.panayotov@uni-svishtov.bg
Management Department
Academy of Economics "D. A. Tsenov" – Svishtov

Abstract: The pioneers industrial consultants are the representatives of the School of Scientific Labor Organization since the beginning of the 20th century. Over the last three decades, management consulting has gone through one of the most remarkable growth phases ever seen in the professional industry. The merger and acquisition processes that the industry underwent in the 1960s continued actively until the 1990s, reducing the "Big Eight" to the "Big Six". This trend continues to be maintained today, as there were five players in the titanium industry. Today, there are already the "Big four"

Key words: management consulting, development of consulting, consulting services, consulting industry.

JEL: M10.

Когато разглеждаме развитието на управленско консултиране, литературата обикновено асоциира появата му с различни причини. Те могат да бъдат групирани в три категории:

- 1) породено е от генезиса на научното управление ,
- 2) развива се в комбинация от други професии, предимно счетоводство и инженеринг;
- 3) започва като услуга, провокирана от предлагането, която успява да се превърне в необходимост за модерните мениджъри. Отразяването на историческите корени на управленското консултиране, постига по-добро разбиране на настоящия му обхват, силните му страни и ограничения (Kubr, 2002).

"Първото поколение"

Някои автори описват произхода на управленското консултиране в Съединените щати, назад до движението за научно управление от началото на XX век (Kubr, 2002). Пионерите индустриални консултанти са Фредерик Тейлър, Хенри Гант, Харингтън Емерсън, Франк и Лилиан Гилбърт и Чарлс Бедю, които след успешни открития в различни области на трудовата организация започват да събират такси за предоставените от тях съвети (Clark & Fincham, 2002). Макар че този тип съвети са предимно индустриално ориентирани, те често се споменават като първа стъпка на управленското консултиране като професия. Това първо поколение консултанти се е занимавало с ефективността на продажбите и с подобряването на производителността на фабричните процеси. (Kipping, Trapped in their wave: The evolution of management consultancies, 2002). в историческия му обзор на консултантските услуги класифицира това движение като "първата вълна" на консултирането.

Алтернативни виждания посочват, че научният мениджмънт не е в основата на управленското консултиране: "противно на популярните предположения, тейлъризмът не е оказал преобладаващо влияние върху развитието на консултантските фирми" (McKenna, 1995). McKenna (1995) въвежда други изходни точки за американското управленско консултиране, базирани на развитието на други професии и законови промени, въведени от правителството, които се отнасят до услугите, предлагани от финансови инвеститори.

Множество професии

През 20-те години на 20-ти век, развиващите се американски компании и корпорации се изправят пред нарастващите нужди от "инженерни консултации" и финансов одит и контрол. Инженерите, счетоводителите и дори адвокатите установяват, че границите на техните професионални компетенции са твърде размити, тъй като те са наети, за да предлагат широк набор от услуги на корпоративния клиент. Обикновено тези услуги включват оценки, организационни проучвания, одити, реорганизации и финансов контрол. (McKenna, 1995, p. 53) описва как неяснотата на техния професионален статус е накарала инженерите и счетоводителите да използват "множество документи, за да подкрепят претенциите си за специализирано знание и професионално одобрение в усилията си да търгуват с нова и недобре разбрана услуга". Често тези "мениджмънт инженери" (наричани по-късно консултанти) са наети в структурата на големи търговски банки или големи финансови инвестиционни корпорации.

По време на годините на депресия, след катастрофата на фондовия пазар на Уол Стрийт през 1929 г., законът "Glass-Steagall Banking" е бил издаден през 1933 г. в опит да предотврати друго катастрофално събитие. Законът оказва значително влияние върху дейността на търговските банки и инвестиционните дружества, тъй като ги принуждава да разделят своите инвестиционни и търговски функции, което води до последващо развитие на отделна индустрия за управленско консултиране (McKenna, 1995). Банките вече не могат да действат като инвестиционни консултанти (или консултанти по управление), а в същото време да предлагат финансови продукти.

Ефектът от новото законодателство е бил драматичен, тъй като е причинил трансформация в банковите услуги и "насърчаването на бързия растеж на независимите счетоводни одити оформи институционализирането на управленското консултиране" (McKenna, 1995, p. 55). Законодателната промяна създава празно пространство, което е опортюнистично запълнено от появата на този нов доставчик на услуги: "Професионално обучени консултанти и инженери, имащи практически опит от правото или банковото дело, основават ранните 'управленски инженерни' фирми, с цел предоставяне на съвети на ръководния персонал при организирането на техните корпоративни съвещания" (McKenna, 1995, p. 52).

Традиционните консултантски компании като McKinsey & Co. (основана в Чикаго през 1926 г. от Джеймс О. Макинси) или Booz, Allen & Hamilton (основана през 1914 г.) се появяват и доминират на ограничения пазар. Въпреки че управленското консултиране се е наложило като независима професия, обемът и обхватът на работата им останали ограничени (Kubrg, 2002). Към средата на 30-те години на миналия век била създадена малка група престижни фирми¹. Тези консултантски организации обслужвали предимно големи корпорации, предлагайки съвети и бюджетни техники като схеми за компенсация въз основа на заслугите и методи за прогнозиране

Докато тези промени се осъществяват в Америка, в други държави не се одобрява законодателство, което отделя търговското от инвестиционното банкиране. (McKenna, 1995). По-бавното развитие на консултантската професия в някои страни от Европа и Австралия е доказано, че идва от инженерните и счетоводни професии. Американските консултантски компании започват по-широка експанзия в цяла Европа в началото на 60-те години; начините им за правене на бизнес започват да се възприемат като модели от техните страни-партньори: „За европейските фирми, консервативни и ревниви за тяхната независимост, сега има един общ знаменател: американските методи” (Servan-Schreiber, 1969, p. 17). Европейските мениджъри гледали на инструментите за управление, които американските компании развиват като „прогрес”. По-нататъка Серван Шрайбер продължава да описва зараждащите се компании за управленско консултиране като разпространители на американските управленски знания и практики:

Гореспоменатите промени дават път на „второто поколение” за развитие на консултантските услуги в областта на управлението, което функционира 30-те до

¹ Обърнете се към <http://www.careers-in-business.com/consulting/hist.htm> за кратък хронологичен преглед на създаването на най-важните консултантски фирми.

50-те години на миналия век и се съсредоточава основно върху „организационни и стратегически” съвети. Консултантите, обслужвали корпорации, които по това време имали огромни централизирани структури и им помогнали да постигнат по-малки, независими отдели. Основните причини за търсенето на консултантски услуги са все още до голяма степен неизследвани от изследователите. Все пак много автори са признали, че присъщата характеристика на индустрията е нейното пазарно търсене.

„На първоначално ниво консултантските услуги, необходими за популяризиране на търсенето на техните услуги, привличат клиенти и придобиват легитимност като реномирани доставчици на услуги за управленски умения. За разлика от установените професии, те не могат да разчитат на съществуващата професионална мистика и често са изправени пред значителен скептицизъм от страна на бизнес общността” (Wright, 2002, p. 200). Предполага се, че консултантите по управление са успели да приведат услугите си на пазар, който все още не е изразил такава необходимост. Въпреки, че липсват факти по този въпрос, можем да твърдим, че чрез създаването на своя собствена ниша и чрез възползването от възможностите, които са дошли заедно с това, се е родила консултантската индустрия.

От 60-те години нататък ...

От 60-те години на XX век започва развитието на днешните големи стратегически консултантски компании. Примери за това са: Boston Consulting Group (BCG), Bain & Company, Strategic Planning Associates, Braxton Associates, LEK Partnership и Monitor Company, които били родени около същото десетилетие и били наречени стратегически специалисти. Друго забележително събитие, което променя формата на индустрията, е решението на "Голямата осморка"², установените одиторски и счетоводни фирми да предоставят повече ориентирани към управленското консултиране услуги. (Kubr, 2002, p. 34) отбелязва, че в резултат на последствията от Закона за банковото дело "Glass-Steagall" от 1933 г., управленското консултиране отдавна се считало за "несъвместимо с професионалното счетоводство и одит". Тази промяна в бизнес модела предизвикала силното популяризиране на управленското консултиране след фирмите от Голямата осморка.

Към средата на 80-те години на XX век консултантската индустрия е във фаза на експлозивно разширяване и е един от най-бързо развиващите се сектори в света. Този растеж се свързва с движението на много развитите икономики, които се измествали от производствените дейности към сектора на услугите. Търсенето на консултантски услуги се увеличило значително през този период.

Процесите на сливане и придобиване, които индустрията претърпява през 60-те години на миналия век, продължават активно до 90-те години, като редуцираха "Голямата осмица" до "Голямата шестица"³. Тази тенденция продължава да се

² "Големите осем" бяха следните: Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers & Lybrand; Deloitte Haskins & Sells; Ernst & Whitney; Peat, Marwick, Mitchell; Price Waterhouse; and Touche Ross (Stevens, 1981).

³ "Големите шест" са: Accenture / Andersen; Ernst & Young (в резултат на сливането между Arthur Young, Ernst and Whitney през 1989 г.); Deloitte Touche (резултат от сливане

запазва и днес, тъй като бяха останали пет играча от титаничната индустрия: PriceWaterhouseCoopers (PwC), Accenture, KPMG, Ernst & Young и Deloitte Touche Tohmatsu. Към днешна дата функционира вече "Голямата четворка": PriceWaterhouseCoopers (PwC), KPMG, Ernst & Young и Deloitte Touche Tohmatsu.

Необходимо е обаче да се изясни, че има друга световна обща класификация сред консултантската индустрия, където "чистите стратегически" играчи се разглеждат отделно. Те са известни като "Големите три": McKinsey & Co., BCG и Bain & Co. (Warner, 2003). Сред тази група често се споменава и Booz Allen & Hamilton.

Трансформирането на индустрията

През последните три десетилетия управленското консултиране премина през една от най-забележителните фази на растеж, наблюдавани някога в професионалната индустрия. Макар че тяхното развитие може да се разглежда като отговор на растежа на големите корпорации (Ernst & Kieser, 2002), съществуват и други фактори, които са допринесли за разширяването им. Например често срещана причина, която допринася за предлагането на консултанти, е разпространението на програмите "Магистър по бизнес администрация" (МВА). Бизнес училищата играят важна роля в разпространението на управленските знания и тяхното развитие е документирано като тясно свързано с успеха и популярността на консултантската индустрия (Clark & Fincham, 2002).

(Kipping & Engwall, 2002) също споменават, че работната сила, предоставена от академичните институции в бизнеса, е "инструмент" за създаването на индустрията. Консултантските фирми са наели толкова много завършили, че дори са наричани "висши училища по бизнес". До 1996 г. консултантските фирми в САЩ наемат около 30 % от всички завършили МВА; процент който в момента се поддържа с разширяването на ИТ консултирането.

Когато разглеждаме внимателно обяснението за растежа на консултантската индустрия, мненията понякога се различават, с изключение на неоспоримо силния аргумент, че тя се е развивала в съчетание с развитието на мениджмънта като дисциплина. Според (Kipping & Armbruster, 1999, p. 1), "темповете на растеж на този сектор на услугите говорят сами: консултантските услуги се намесват на всички нива в организациите, от площадката до заседателната зала". Друга причина за неговото разширяване е обобщаването на консултантските услуги в различни хетерогенни отрасли и сектори, което се е увеличило през последното десетилетие. Промишлеността е насочена към нови клиенти и също преминава през националните граници. По думите на Раджат Гупта (тогавашния главен изпълнителен директор на МакКинси) "мисията на МакКинси е да играе влиятелна роля във всяка важна икономика в света" (O'Shea & Madigan, 1997, p. 263).

Консултантите не само обслужват големи корпорации, но сега се насочват към малки и средни предприятия, правителствени институции, организации от публичния сектор, неправителствени организации, болници, театри и дори църк-

между Deloitte Haskins и Touche Ross); PriceWaterHouse; Coopers и Lybrand и KPMG (в резултат на сливането между Peat, Marwick, Mitchell и Klynveld Main Goerdeler през 1986 г.) (Holmes, 2002; Kubr, 2002).

ви (Ernst & Kieser, 2002). Както беше посочено по-горе, износът на управленски техники, най-вече от САЩ към Европа и по-късно към останалата част от света, е определил текущата картина, в която повечето западни държави имат установена индустрия от смесица от национални и чуждестранни консултанти ,

С навлизането на България в пазарната икономика, станаха търсени множество неизвестни до този момент дейности, които са съставна част на предприемаческата бизнес инфраструктура. За последните 20-30 години много видове дейности (одиторска, брокерска, недвижими имоти, посредническа дейност, подбор и оценка на персонала) са станали нещо обичайно. Основният проблем е във факта, че при внедряването на чуждия опит не се отчита националната специфика и народопсихологията. Съчетаването на натрупания западен опит с появата на пазара на налагащи се фирми с амбициозни млади специалисти от България, получили образование на запад чертае обещаващи перспективи пред развитието на родната консултантска индустрия.

Bibliography

- Clark, T., & Fincham, R. (2002). Critical consulting. *New perspectives on the management advice industry*, pp. 1-18.
- Ernst, B., & Kieser, A. (2002, ., & Kieser, A. (). . In K. Sahlin-Andersson & L. Engwall (Eds.), *The expansion of management knowledge* (pp. 47- 73). Stanford, California: Stanford University Press). *In search of explanations for the consulting expansion*. (K. Sahlin-Andersson, & L. Engwall, Eds.) Stanford, K. Sahlin-Andersson & L. Engwall (Eds.), *The expansion of management knowledge* (pp.). , ; California: Stanford University Press.
- Kipping, M. (2002). Trapped in their wave: The evolution of management consultancies. *Critical consulting: New perspectives on the management advice industry*, 28-49.
- Kipping, M., & Armbruster, T. (1999). Management consultants and management knowledge.
- Kipping, M., & Engwall, L. (2002). *Management consulting: Emergence and dynamics of a knowledge industry*. Oxford: Oxford University Press.
- Kubr, M. (2002). *Management consulting: A guide to the profession* (4th ed. ed.). Geneva: International Labour Office.
- McKenna, C. D. (1995). The origins of modern management consulting. *Business and Economic History*, 24(1), pp. 51-58.
- O'Shea, J. E., & Madigan, C. (1997, . New York:: Times Business.). *Dangerous company: The consulting powerhouses and the businesses they save and ruin*. New York: Times Business.
- Servan-Schreiber, J. J. (1969). *The American challenge* . Middlesex: Penguin.
- Warner, M. (2003). The incredible shrinking consultant. *Fortune* , 147, 115-118.
- Wright, C. (2002). Promoting demand, gaining legitimacy and broadening expertise: the evolution of consultancy-client relationships in Australia. *Management consulting: emergence and dynamics of a knowledge industry*, 184-202.

REACH AND CLP ENVIRONMENTAL REGULATIONS AND THE EUROPEAN CHEMICAL INDUSTRY

**Borislav Emilov Boyanov, boyanov9121@gmail.com,
Department of International Economic Relations,
Institution “D. A. Tsenov” Academy of Economics**

Abstract: European chemical industry is one of the sectors with high standards in the area of environmental protection. One of the most important achievements within the European Union is the creation and implementation of the REACH and CLP regulations. The main goal of this report is to explain these regulations and their significance for the environmental protection. We will also analyse the current development of the European chemical industry. By doing this we will show why this sector is so important for the economy of the European Union.

Key words: European Union, environmental regulations, chemical regulations, European chemical industry.

JEL: L52, L65, Q58.

Introduction

The European Union (EU) is the most unique – legally, politically and economically organization in the world. There are a lot of political areas where European Union has made significant impact not only in Europe, but on the world as well. For the purposes of this article we will research on one of the most important ones – environment. Official European Union environmental policy dates back to the European Council held in Paris in 1972, at which the Heads of State or Government (in the aftermath of the first UN conference on the environment) declared the need for a Community environment policy flanking economic expansion, and called for an action programme (European Parliament, 2018). Since 1970s EU has agreed over 200 pieces of legislation to protect the environment (European Commission, 2014, p. 5).

The European environmental legislation is very dynamic and changes constantly over time in order to meet the requirements for cleaner and healthier environment, and sustainable development set in the Treaty on European Union.

One of the areas where EU has rich tradition is in the chemical regulation. Regulations in this area are very important, because they protect the environment from the negative effects from chemicals to our health or the environment. This article provides an overview of the two main regulations in the EU linking the environmental protection and the chemical industry - REACH and CLP. In addition, we will also analyse the current development of European chemical industry.

1. European environmental regulations in chemical industry

Chemicals are the building block of our life. They are present in us, around us and in the products we buy. They are used in almost all industries and play an important role in all economic sectors. There are millions of chemical products which can be found on the market today such as cleaning products, soaps, perfumes, shampoos, paints, petrochemical products and many others.

The legislation in this area in the European Union has a long history. It started in late 1960s with the Directive 67/548/EEC on classification, labelling and packaging of dangerous substances. This Directive provided the first controls over the use of hazardous chemicals at EU level. It was followed by Directive 1999/45/EC on classification, packaging and labelling of dangerous preparations. These two directives established a common system for the classification and labelling of such substances and preparations before they are marketed, and laid down procedures to be used to establish the physico-chemical properties and hazards to human health and the environment of substances that might present a risk under conditions of normal usage. The main aim of these pioneers of chemicals legislation was to establish a common system across EU Member States and so prevent barriers to trade by the introduction of different national standards, but also to ensure high level of environmental protection through application of the precautionary principle (Environment and Climate Regional Accession Network, 2016, p. 1273).

Another important step for EU and chemicals legislation was the adoption of the White Paper on the Strategy for Future Chemicals Policy which has highlighted some weaknesses in the existing legal framework. The central element of the White Paper was establishing a single coherent system for all chemical substances i.e., the REACH model for “new” and “existing” chemical substances.

One of the most important achievements in the EU was the implementation of the Regulations called REACH and CLP.

1.1. REACH regulation

The EU’s Regulation on the registration, authorisation and restriction of chemicals (referred to as REACH)¹ entered into force in 2007, replacing the former legislative framework for chemicals in the EU. This regulation was adopted after almost a decade long period of negotiations. The purpose of REACH is to ensure a high level of protection of human health and the environment, including the promotion of alternative methods for assessment of hazards of substances, as well as the free circulation of substances on the European internal market while enhancing competitiveness and innovation (European Chemicals Agency, 2018, p. 11). This regulation helps the EU to achieve the World Summit Sustainability Development 2020 goals. REACH replaced over 40 different pieces of legislation. It is also mentioned, that the regulation is based on the principle that it is for manufacturers, importers and downstream users² to ensure that they manufacture,

¹ See Regulation (EC) №1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH), OJ L 396.

² Companies or individual workers who uses chemicals are called **Downstream users** in

place on the market or use such substances that do not adversely affect human health or the environment (Filipec, 2017, p. 17). It also promotes alternative methods for the hazard assessment of substances in order to reduce the number of tests on animals. There are seven objectives that need to be balanced within this Regulation (European Commission and Environment Directorate General, 2007, p. 4):

- Protection of human health and environment;
- Maintenance of enhancement of the competitiveness of the EU chemical industry;
- Prevention of fragmentation of the internal market;
- Increased transparency;
- Integration with international efforts;
- Promotion of non-animal testing;
- Conformity with EU international obligations under WTO.

REACH applies to all chemical substances, not only those used in industrial processes but also in our day-to-day lives, for example in cleaning products, paints, clothes, furniture and electrical appliances (European Chemicals Agency, 2018). Therefore, the regulation has an impact not only to the companies in the chemical industry, but on the other chemical-using industries as well such as construction, textile, computing and others.

This Regulation established the European Chemicals Agency (ECHA) which is responsible for the implementation of it. This Agency manages the databases necessary to operate the system, co-ordinates the in-depth evaluation of suspicious chemicals and is building up a public database in which consumers and professionals can find all the necessary information.

REACH is based on the principle that manufacturers, importers and downstream users should ensure that they manufacture, place on the market or use substances that do not adversely affect human health or the environment (European Chemicals Agency, 2018, p. 11). Its provisions are underpinned by the precautionary principle. ECHA and the Member States in the European Union are responsible for evaluating the information submitted by registrants in their registration dossiers. REACH consists of four regimes (European Commission, 2017):

- **Registration** – all manufacturers and importers of chemicals have a general obligation to submit a registration to the ECHA for each substance manufactured or imported in quantities of 1 tonne or more per year per company. In this registration they must identify the risks that are linked to the substances they produce and market and indicate how these risks are managed. Without this registration, substances cannot be manufactured or imported in the EU. According to ECHA by the end of 2017, 12 242 companies had registered their chemicals and the Agency registration database contained a total of 67 005 registrations covering 17 143 unique substances (European Chemicals Agency,

REACH and CLP. This includes companies who manufacture goods or offer services where chemicals are not the main element of their business, such as food, construction or cleaning companies. Source: <https://echa.europa.eu/regulations/reach/downstream-users>

2018, p. 11). Of these, 2 495 were manufactured in or imported to the EU in quantities of over 1 000 tonnes per year. The last registration deadline is until 31 May 2018.

- **Evaluation** – ECHA and the Member States evaluate the information submitted by companies to examine the quality of the registration dossiers and the testing proposals and to clarify if a given substance constitutes a risk to human health or the environment;
- **Authorisation** – this process aims to ensure that substances of very high concern (SVHs) are progressively replaced by less dangerous substances or technologies where technically and economically feasible alternatives are available;
- **Restriction** – includes a restriction process for certain substances of very high concern if they pose a risk to human health or the environment. Such substances may be limited or banned if necessary.

REACH applies to manufacturers and importers of chemical substances. It also applies to downstream users and distributors. After 10 years of implementation this Regulation is fully operational and delivering results towards achieving its objectives (European Commission, 2018, p. 2). Although progress towards the objectives is lagging behind initial expectations, it has steadily improved as experience was gained.

1.2. CLP regulation

The second major EU instrument governing chemical risks is the CLP regulation³, which lays down harmonised requirements for the classification, packaging and labelling of chemical substances and mixtures (Kingston, Heyvaert, & Cavoski, 2017, p. 457). This regulation entered into force on 20 January 2009. This regulation is based on the United Nations' Globally Harmonised System (GHS) and its purpose is to ensure high level of protection of human health and the environment, as well as the free movement of substances, mixtures and articles. The GHS itself is not a binding instrument, but it has a high level of informal authority and creates strong incentives for chemicals producers across the world to adhere to its classification and labelling rules (Kingston, Heyvaert, & Cavoski, 2017, pp. 458-459). Within the EU, streamlining the CLP with GHS has transformed the latter from a voluntary, soft law initiative into part of EU internal market.

Since 1 January 2015 this is the only legislation in the EU for classification and labelling of substances and mixtures.

The main aim of this regulation is to ensure that hazards presented by chemicals will be well understood by workers and downstream users. It introduces new classification criteria, hazard symbols (pictograms) and labelling phrases, while taking into account of elements which are part of the earlier EU legislation (European Commission, 2016). This regulation requires from companies to classify, label and package appropriately their hazardous chemicals before placing them on the market.

³ See Regulation (EC) No 1272/2008 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2008 on classification, labelling and packaging of substances and mixtures, amending and replacing Directives 67/548/EEC and 1999/45/EC, and amending Regulation (EC) No 1907/2006

CLP is legally binding across the Member States and directly applicable to all industrial sectors.

Once a substance or mixture is classified, the identified hazards must be communicated to other actors in the supply chain, including consumers. Hazard labelling allows the hazard classification, with labels and safety data sheets, to be communicated to the user of a substance or mixture, to alert them about the presence of a hazard and the need to manage the associated risks.

In conclusion we can say that these two regulations are the cornerstone of EU chemical policy. They shape the large part of the legislation in this area and has impacted the chemical industry in various ways.

2. European Chemical Industry

The European chemical industry is one of largest and most diversified sectors in EU, with annual chemical sales estimated at 519 billion euro, equivalent to around 14.7% of global sales (European Commission, 2018, p. 19). In this sector are produced thousands of products.

The European chemical industry covers three broad areas: base chemicals (petrochemicals and their derivatives along with basic inorganics); consumer chemicals (they are sold to the final consumers and include products such as soaps and detergents, perfumes and cosmetics) and specialty chemicals (this group includes products such as paints and inks, dyes and pigments).

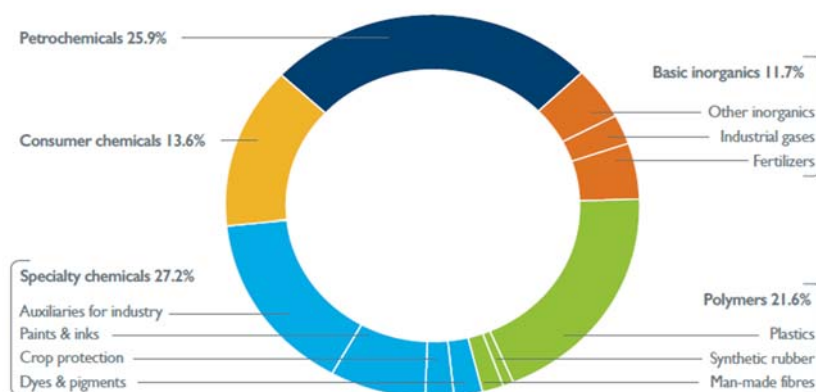


Figure 1. EU chemical industry sales by sectoral breakdown

Source: European Chemical Industry Council, *European chemical industry – facts and figures 2017*, p. 9

The data shows that in 2016 base chemicals represents 59.2% of total EU chemical sales. Consumer chemicals are another very important group of products. They represent 13.6% of total EU chemical sales in 2016. Another important group of products are the so called inorganic basic products. The products in this sector includes production of

chemical elements, inorganic acids such as sulphuric acid, caustic soda, alkalis and other inorganic compounds such as chlorine.

Some of the most well known European companies in this sector are Solvay, Bayer, BASF, Air Liquide and L’Oreal. It is also important to note that the European chemical industry includes numerous non-EU companies (such as Dow Chemical and SABIC) with production facilities in the EU (Oxford Economics, 2014, p. 2). Companies operating in the EU are mostly large multinational groups operating multiple production sites and trading chemicals in a global market (European Commission, 2016, p. 45)

At the EU level, the chemical industry (excluding pharmaceuticals) is the fifth largest industry, contributing to about 7% of total manufacturing added value (European Chemical Industry Council, 2017, p. 8). The top five leading sectors are machinery and equipment, motor vehicles, food products, fabricated metal products and chemicals.

While absolute sale figures remained relatively stable over the last ten years, EU production has fallen strongly as a percentage of the global market as a result of the growth of emerging markets, especially China. The sector comprises over 28,000 companies, who employ around 1.13 million persons (European Commission, 2018, p. 19). In this sector SME’s represent between 96% and 98% (European Commission, 2016, p. 27). They provide more than one third the industry’s employment and generate about one third of the sector’s value added. The sector generates a value added of about 115 billion euro (representing about 0.8% of EU GDP) and has a trade surplus of over 40 billion euro per year (European Commission, 2018, p. 19). In 2016, extra-EU chemicals exports were 146.3 billion euro and extra-EU imports reached 98.6 billion euro.

This industry is important source of direct and indirect employment in many countries across the EU. The sector is very important because it provides modern products, services and materials in virtually all sectors in the economy. A lot of industries use chemical products in their activities and therefore rely on this sector for example the paper and pulp industries, toy industry, automotive and aerospace industries, food industry and others. Chemical industry is very important to the agricultural sector as well.

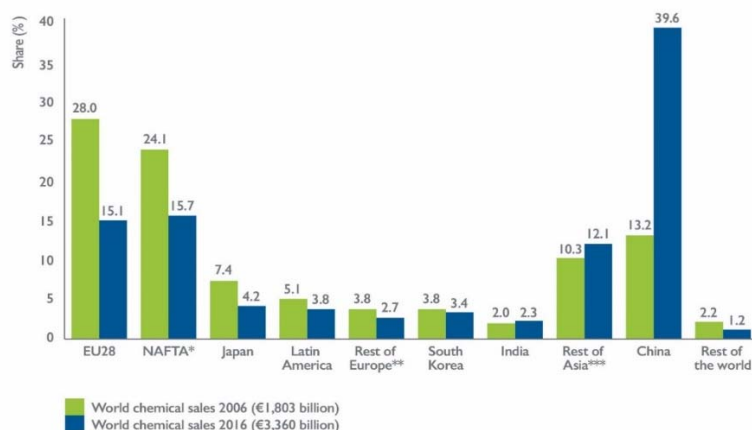


Figure 2. World chemical sale by region

Source: European Chemical Industry Council, European chemical industry – facts and figures 2017, p.7

According to the European chemical industry report during the period from 2006 to 2016, the European chemical industry lost its top spot in world chemical sales to China and the rest of Asia (excluding Japan). The EU contribution to world chemical sales between 2006 to 2016 dropped by 12.9%. From all the Member States in the EU Germany continues to be the largest chemical producer country with sales of 145 billion euro. This sector is characterised by geographical concentration, as about 70% of the companies are located in only six Member States: Germany, France, Italy, Spain, Poland and the United Kingdom.

Existing EU legislation induces a wide variety of costs for the European chemical industry. SME's generally incur higher relative costs compared to large companies. This is because SME's are less able to cope with the high regulatory burden than bigger companies who have the necessary financial and human resources. According to the European Commission after 2018 the costs for the chemical industry to comply with REACH and CLP regulations will decrease after the year of 2018 (European Commission, 2016, p. 11).

Conclusions

In conclusion we can say that the European Union has developed very strict environmental and chemical legislation which consist of various regulations. One of the most important achievements in the European Union was the creation and implementation of the REACH and CLP regulations. This was a major step for the policy in this area. Today these regulations impact many industries across the European Union one of which is the chemical industry.

Analysis in this report shows that European chemical industry is one of the most important industries in the European Union. This sector is responsible for making thousands of products that are used in many other industries or the consumers. This industry is also important source of direct and indirect employment in many countries across the EU. There are many companies in this sector, but most of them are small and medium sized-enterprises.

The data from the European Chemicals Council shows since 2006 this industry has lost its top spot from China. In the future this industry will continue to be very important for the European Union.

References

- Environment and Climate Regional Accession Network. (2016). *Handbook on the implementation of EU Environmental Legislation* (Fourth ed.). Vienna: Environment and Climate Regional Accession Network. Retrieved from http://www.ecranetwork.org/Files/Handbook_on_Implementation_of_Environmental_Legislation.pdf
- European Chemical Industry Council. (2017). *Facts and figures 2017 of the European chemical industry*. Brussels: European Chemical Industry Council.
- European Chemicals Agency. (2018). *Evaluation under REACH: Progress report 2017*. Helsinki: European Chemicals Agency. Retrieved from <https://echa.europa.eu/>

- documents/10162/13628/evaluation_under_reach_progress_en.pdf/24c24728-2543-640c-204e-c61c36401048
- European Chemicals Agency. (2018). Understanding REACH. Helsinki, Finland: European Chemicals Agency. Retrieved from <https://echa.europa.eu/regulations/reach/understanding-reach>
- European Commission. (2014). Environment. Brussels: European Commission. Retrieved from <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3456359b-4cb4-4a6e-9586-6b9846931463>
- European Commission. (2016). Classification and labelling. Brussels: European Commission. Retrieved from http://ec.europa.eu/environment/chemicals/labelling/index_en.htm
- European Commission. (2016). *Cumulative Cost Assessment for the EU Chemical Industry: Final Report*. Brussels: European Commission. Retrieved from <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/8eb1b47a-ee94-11e6-ad7c-01aa75ed71a1/language-en>
- European Commission. (2017). *REACH Implementation*. Retrieved from http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/implementation_en.htm#Authorisation
- European Commission. (2018). *Commission General Report on the operation of REACH and review of certain elements*. Brussels: European Commission. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/reach_eval_swd_2018_58_1.pdf
- European Commission and Environment Directorate General. (2007). *REACH in brief*. Brussels : European Commission and Environment Directorate General.
- European Parliament. (2018). Environment policy: general principles and basic framework. Brussels: European Parliament. Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_2.5.1.html
- Filipec, O. (2017). *REACH Beyond Borders: Europeanization Towards Global Regulation* (1st ed.). New York: Springer International Publishing.
- Kingston, S., Heyvaert, V., & Cavoski, A. (2017). *European Environmental Law*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Official website of the European Union. (2018). Chemicals (REACH). Brussels. Retrieved from https://europa.eu/youreurope/business/product/chemicals-reach/index_en.htm
- Oxford Economics. (2014). *Evolution of competitiveness in the European chemical industry: historical trends and future prospects*. Oxford: Oxford Economics.

ВЛИЯНИЕ НА ФИРМЕНОТО УПРАВЛЕНИЕ ВЪРХУ УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ

Ивайло Христосков Илиев, iliev_ivailo@mail.bg
Катедра „Мениджмънт“ Стопанска академия А „Д. А. Ценов“

Резюме: В доклада ще се направи опит да се разгледа връзката между устойчивото развитие и фирменото управление. Устойчивото развитие се явява алтернатива на концепциите „нулев разтеж“, „модифициран разтеж“, „качествен разтеж“ и др., което е предпоставка за екологосъобразна икономика щадяща околната среда.

Ключови думи: природна среда, околна среда, екологосъобразност, устойчиво развитие, фирмено управление.

IMPACT OF COMPANY MANAGEMENT ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Ivailo Hristoskov Iliev, iliev_ivailo@mail.bg
Department Management
D. A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: The report will attempt to address the relationship between sustainable development and corporate governance. Sustainable development is an alternative to "zero growth", "modified growth", "quality growth", etc., which is a prerequisite for a greener, environmentally friendly economy.

Key words: environment, environment, ecology, sustainable development, corporate governance.

Природната среда изпълнява някои основни икономически функции. От нея се черпят материали и енергия и след трансформация се връщат продукти с изменена консистенция. Природната среда доставя ресурси за производството и потреблението, а след това в нея се изхвърлят непотребни и вредни вещества, които тя асимилира. Тя представлява жизнена среда за хора, животни и растения. Чрез нея те разполагат със системи за поддържане на живота си и чрез използването на тези системи създават база за жизненото си благополучие.

Понятието „околна среда“ обикновено се използва в биологически смисъл. Според базовите екологични познания:

- всяко живо същество използва от жизнената си среда енергия, материали и информация;
- тези субстанции биват върнати отново в природата след съответна трансформация;

- природната среда трябва да осигури доставката и обратното приемане на енергия и материали.

Потоците от материали и енергия между двете системи “Икономика” и “Природна среда”, както и вътре в тези системи могат да се представят чрез материални баланси.

Екологичните противоречия след 60-те години, засили вниманието на обществото към въпросите на екологията. За сравнително кратък период бяха създадени относително цялостни възгледи и практически подходи на известни еколози по проблемите на взаимодействието между природата и обществото в условията на възходящо развитие на икономиката и зараждащата се глобална екологична криза.

Възникването и развитието на новите учения и концепции, както и обновлението на съществуващите в областта на екологичните проблеми и икономическото развитие са следствие от кризисните процеси в икономическата, социалната и политическата сфера на съвременното общество.

Формирането на съвременните концепции по проблемите на екологията са:

- изострянето на екологичните противоречия и тяхното негативно влияние на съвременното възпроизводство и икономическата система;
- изясняване на екологичните противоречия на индустриалнопромишления комплекс и особено що се отнася до нейните социални измерения;
- необходимостта от разработка на ефективни мерки за преодоляване на екологичните противоречия, чиито последствия биха били еднакво пагубни за обществото.

До 60-те години този проблем съществуваше предимно за учените естествоизпитатели. Разрастването на екологичните противоречия след 60-те години започна да засяга все по-големи кръгове от населението и същевременно да се разпростира върху все повече области от природната среда.

Учените занимаващи се с въпросите на екологията установиха, че се нарушава равновесието в природните системи и този процес придобива глобален характер, засягайки всички функционални части на биосферата. Учените от различни области на науката установиха че екологичните проблеми засягщи природната среда се отразява отрицателно на процеса на възпроизводство на работната сила. Установено е, че замърсяването на въздуха намалява производителността на труда с 15 %, шумът намалява производителността на физическия труд с 30 %, а умствения – с 60 %.¹

Деграцията и разрушаването на природната среда започват да бъдат задръжка на производството и на производителността на труда, а оттук и върху печалбата.

Екологичните противоречия след 60-те години, е предпоставка за засилване на вниманието на учените от различни области на науката към въпросите на екологията. За сравнително кратък период бяха създадени възгледи и практически

¹ Апостолов Н. Приложна екология и икономика на околната среда. УИ Стопаство. С., 1993

подходи на известни учени в областта на екологията по проблемите на взаимодействието между природата и обществото в условията на възходящо развитие на икономиката и зараждащата се глобална екологична криза.

В последно време като алтернатива на концепциите на “нулев растеж”, “модифициран растеж”, “качествен растеж” и т.н. се доразви и се утвърждава концепцията на т.нар. “устойчиво развитие”.

Каква е същността на “устойчивото развитие”?² Устойчивото развитие е онова, което задоволява потребностите сега, но същевременно не поставя под заплаха възможностите за задоволяване потребностите на бъдещите поколения.

Публикувания през 1987 г. доклад “Нашето общо бъдеще”, изготвен от Международната комисия по околната среда и развитието към ООН под председателството на г-жа Гру Брунд-ланд, обоснова необходимостта от преминаването на цялото човечество към “устойчиво развитие” (sustainable development).³

През 1992 г. на конференцията в Рио де Жанейро, специалната Асамблея на ООН, прие “Програма XXI век (Agenda), в която са формулирани 27 основни принципа и конкретните изисквания, които трябва да спазва всяка отделна страна. В посочените документи се защитава тезата, че глобалната екологична катастрофа, застрашаваща човечеството, може да се избегне, ако в своето развитие всяка една страна не изтощава природните ресурси и ако се създадат условия за самовъзстановяване на природата.

Необходимо е да посочим основните принципи на устойчивото развитие, а именно:⁴

1. Потребностите на съвременното общество да се задоволяват по такъв начин, че бъдещите поколения да могат да задоволят своите потребности по-не в същия размер, както съвременното общество;
2. Пестеливо, използване на природните ресурси и възстановяване на нарушеното екологично равновесие;
3. Прилагане на комплексен подход към икономиката и подход към икономиката и околната среда, които трябва да се разглеждат като единно цяло;
4. Необходимо е справедливо разпределение на разходите за опазване на околната среда между отделните страни и между сегашното и бъдещите поколения, което налага широко международно сътрудничество при решаване на глобалните екологични проблеми;
5. При оценяването на икономическата ефективност от всяка стопанска дейност трябва да се имат предвид и разходите за опазване и възстановяване на околната среда;
6. Под “устойчиво” развитие трябва да се има предвид още екологосъобразно икономическо развитие.

Прилагането на принципите на устойчивото развитие в световен щеп спомогнат за решаването на редица глобални проблеми.

² Каменов, К. и др. Устойчиво развитие, В. Търново, 1996

³ Нашето общо бъдеще, С., 1989

⁴ Каменов, К. и др. Устойчиво развитие, В. Търново, 1996

Устойчивото развитие е трайно свързано с развитието на екологичния морал и екологичната етика. Отношението към природната среда има ясно изразен социален характер и притежава съществени нравствени характеристики. Последните са предмет на екологичната етика като своеобразно единство на теория, всекидневно съзнание и практика.

Икономическото и социалното развитие имат определени задачи, които да отчитат устойчивост във всички страни в икономически развитите, в развиващите се, в страните с пазарна икономика както и в страните с планова икономика. Подходите при реализацията на такова развитие могат да бъдат различни, но е задължително да имат общи принципни характеристики.

Стратегията за устойчиво развитие е насочена, от една страна, към постигане на хармония между човека и обществото, а от друга – с природата.

Основните насоки и задачи на тези системи се изразяват в следното:⁵

- политическата осигурява участие на най-широките маси от населението в приема-нето на решения;
- икономическата осигурява разширено възпроизводство и технически прогрес на основата на собствена постоянно укрепваща се база;
- социалната осигурява намаляване на напрежението, възникващо при нехармоничното икономическо развитие;
- технологичната осигурява постоянно търсене на нови решения (технически, технологични и др);
- международната спомага за установяване на устойчиви търговски и финансови отношения;
- административно-организационната – достатъчно гъвкавост, способност към самоконтрол и саморегулиране.

Тези цели трябва да залегнат в областта на социално-икономическото развитие, в условията на съвременната екологична ситуация и криза сега и в перспектива.

В съвременните условия, постигането на устойчиво икономическо развитие може да се извърши чрез изграждането на необходимите системи: политическа, икономическа, социална, производствена, технологична, международна и административна.

За да провеждат успешно политиката на фирмата за постигане на устойчиво икономическо развитие, управленските кадри трябва оптимално да съчетават интересите на предприятието с интересите на обществото. Нараства броя на ръководителите, които осъзнават тази връзка и прибягват към практически мерки за нейното реализиране. Съдейки по техните действия, може да се изтъкнат шест основни причини, мотивиращи модерно мислещите управленски кадри да ориентират екологосъобразно стратегията за развитие на своята фирма.⁶ Без екологосъобразна фирмена дейност не може да се провежда екологосъобразна национална стопанска политика.

⁵ Сирашки, Г., Екологизация на индустриалното производство, АИ Ценов, Свищов 2013

⁶ Сирашки, Г., Екологизация на индустриалното производство, АИ Ценов, Свищов 2013

1. Без екологизирана дейност не може да се достигне до обществен консенсус по отношение на предприемаческите цели, а от тук няма свободна пазарна икономика.
2. Несъобразяването със съвременните тенденции води до повишена материална и социална отговорност на управленческия персонал, а от тук се заплашва сигурността на работните им места и възможността за професионално развитие.
3. Отказът от екологосъобразна дейност означава отказ от нарастващи възможности за дългосрочно снижаване на производствените разходи.
4. Консервативно ориентираното управленско мислене означава неразбираност с «модерно» разсъждаващите сътрудници и води до вътрешнофирмени конфирматаликти.

Замисълът на екологосъобразното фирмено управление несъмнено обогатява предприемаческата философия. Успоредно с това той подчертава новите възможности за постигане на класическите предприемачески цели – доколкото те не са насочени срещу развитието на природната среда.

Най-важните принципи, върху които се изгражда дългосрочния просперитет на фирмите са: качество, творчество, социално съзнание, рентабилност, дългосрочна визия и лоялност. Всички те ще бъдат спазвани още по-добре, ако фирменото ръководство се ориентира към екологизация на дейността си. Нека разгледаме по-подробно отражението на тази концепция върху отделните елементи на фирмена дейност.

ПРАКТИЧЕСКО ПРИЛОЖЕНИЕ НА МЕРКИТЕ СРЕЩУ ПРОЦЕСА „ПРАНЕ НА ПАРИ“ В БАНКОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ

Илиана Андронова, iliana.andronova@gmail.com
Финансово-счетоводен факултет
Университет за национално и световно стопанство

Резюме: Основната цел на разработката е да разгледа практическата роля на банковата институция в борбата срещу „пране на пране“. Обръща се внимание на основните дейности, които се извършват в процеса на идентифициране на рискови клиенти, посочват се част от средствата, способстващи анализа, както и се загатват мерките, които се предприемат при вече установен риск.

Ключови думи: пране на пари; рискови клиенти; проучване на клиент; произход на средства; съмнителни трансакции.

ANTI-MONEY LAUNDERING PROCESS ACTIONS, PRACTICALLY APPLIED IN BANKS INSTITUTIONS

Iliana Andronova, iliana.andronova@gmail.com
Finance and Accountancy Faculty
University of world and national economy

Abstract: The main purpose of the paper is to review the role of the banking institution in practice in anti-money laundering process. Attention is drawn to the main actions helping the banker to identify clients with high risk levels, the supporting analysis tools are highlighted, and some of the rules if any risk occurred.

Keywords: anti-money laundering, clients with high risk levels, origin of funds, customer survey, suspicious transactions.

Въведение

Прането на пари е проблем с глобален характер и изисква съвместни усилия от всички участници в процеса на превенция и борба. Основополагаща роля в редуциране на нивата на значимост на сивата икономика имат международните банкови институции на глобално и банките на локално ниво. Банковите групи като участници в превенцията на изпирането на пари са длъжни да изпълняват специфични нормативни изисквания. Същите се ръководят от препоръките и политиките на световните организации, водещи в борбата с проблема – Специализирана група за финансови действия FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering); Комитетът „Мънвал“ (Moneyval); Групата „Егмонт“ (Egmount

group); Световната банка; Международния валутен фонд. Нормативната база в ЕС, касаеща процеса на превенция на пране на пари, се оповава на 3 основни директиви:

- Първа директива на ЕС срещу изпирането на пари (Council Directive 91/308/ЕЕС)¹
- Втора директива на ЕС срещу изпирането на пари (Directive 2001/97/ЕС)²
- Трета директива на ЕС (Directive 2005/60/ЕС) за предотвратяване използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризъм³

В България принципите на директивите са залегнали в Закона за мерките срещу изпиране на пари, на база на който до голяма част са изработени политиките и правилата за работа на местните банки.

1. От външни препоръки и директиви към регулации вътре в организацията

В резултат на борбата срещу тероризма и по-конкретно срещу неговото финансиране след събитията от 11.09.2001г. възниква идеята за създаване на специализиран отдел във финансовите институции, имащ за цел превенцията в изпирането на пари. Основната му дейност е идентифицирането на неясни финансови транзакции и съмнителни сделки и рапортуването им в съответните разузнавателни служби. За България това е Дирекция „Финансово разузнаване“ към ДАНС. Служителите, ангажирани в този отдел, е необходимо да проследят произхода на средства, надвишаващи определени законови прагове. Регламентите, на които се подчинява работата в отдела, са разписани както в Закона за кредитните институции така и в Закона за мерките срещу изпирането на пари. Основният принцип, за спазването на който се следи, е „Know your customer“ или познавай клиента си. Постулатите му са както следва: идентификация на клиента, познаване на основната му дейност, на неговите контакти и най-важното на произхода на средствата, с които се оперира.

Във вътрешните правила на всяка банка са разписани конкретно критериите, съгласно които служителите, следящи за съмнително движение на парични потоци, незаконни сделки или лица с недоказан произход на средства, могат да ги разпознаят. В случай, че служителят идентифицира риск от пране на пари, в нормативната уредба на банката са уточнени и мерките, които следва да се предприемат след потвърждаването му. Освен задължителното рапортуване до Дирекция „Финансово разузнаване“ на Данс, банката има право на направи блокировка върху вземания на парични средства по сметките на клиента, върху други финансови и имотни активи. Също така при установяване на действия по

¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31991L0308:EN:HTML>

² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:09:02:32001L0097:BG:PDF>

³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:309:0015:0036:EN:PDF>

пране на пари, банката е длъжна да преустанови всякакви действия по поемане на риск към дадения клиент и същият не може да се възползва от услуги на институцията.

2. Практическо приложение на мерките срещу процеса „пране на пари“ в банковите институции

Акуратното практическо изпълнение на разписаните нормативни актове във финансовите институции е от съществено значение в борбата срещу прането на пари. Разработена е система от последователни проверки, последвана от анализи при установен риск, базирани на основни документални реквизити. Процесът се състои най-общо в няколко основни действия.

2.1. Всекидневни справки и анализи на клиенти

При установяване на взаимоотношения с нов клиент банката, независимо под каква форма са те, същият следва да бъде идентифициран. Проверки се извършват и при сделки над определен размер безналично разплащане /30х.лв. или тяхната валутна равностойност/ и при плащания в брой над 10х.лв. Правят се изрични проверки относно налична Декларация за произход на средства и допълнително служителите имат ангажимент да извършват финансов анализ и проверка на участниците в сключваната сделка за законосъобразни действия.

Декларацията за произход на средствата е основен реквизит в работата на отдела за превенция на изпирането на пари. Наличността ѝ е отправна точка в анализа на финансовото състояние на клиента и бизнеса му. В случай, че клиентът не е нов за банката и има установени вече трайни взаимоотношения, е възможно такава Декларация да не бъде попълнена. За целта обаче банката е получила специално разрешение от Дирекция „Финансово разузнаване“, в което е посочен набор от познати и сигурни клиенти. В повечето случаи тези клиенти вече са подавали такава декларация и / или произходът на средствата може да бъде установен чрез анализ на движенията по разплащателната сметка.

2.2. Проучване при начално установяване на взаимоотношения

Проучване на клиентите на банката в началния етап от взаимоотношенията им на партньорство е задължителна практика. Всяка финансова институция има различни методи за проучване, както и различна продължителност на процеса особено що се отнася до юридически лица.

При проучване на юридически лица необходимо да се набави информация относно стопанската дейност на дружеството, собственици и управляващи, контрагенти, приходи и печалби и др. Прави се проверка в търговския регистър относно дружествен договор, декларации и отчети, а при липса на актуални данни, документите следва да се представят от клиента. Попълва се Декларация за действителен собственик.

Относно проучване на физическите лица – банката набавя основни данни като месторабота, семеен статус и др. Отново се попълва горепосочената декларация, но идентификацията се базира на официален личен документ.

2.3. Проучване чрез външни институции

В процеса на проучване и анализ на клиенти на банката има право да направи официално запитване към други институции с цел установяване степента на риск. Връзки се правят с Данс, БНБ, Прокаратура и др.

Запитвания се правят при текущи разследвания или във връзка с изпълнение на вече издадено съдебно решение. При запитване е възможно да бъде разкрита и банкова тайна относно движения по сметки, наличности, контрагенти и др.

2.4. Проучване при сигнал от системата

Всяка институция има интегрирана вътрешна софтуерна система, която на база на предварително зададени критерии автоматично отсеява и сигнализира съмнителни транзакции. Проверява се за съвпадение със санкционирани вече физически или юридически лица и държави, за контрагенти, включени в списъка на Службата за контрол върху чуждестранните активи.

При сигнал на системата за съвпадения на лица, се прави анализ от служител на банката, който потвърждава превода или го блокира със съмнение за законови нарушения. В случай на блокировка се уведомява Данс и след писмена заповед от Министъра на финансите в рамките на три дни от сигнала същата остава. При липса на заповед преводът бива изпълнен.

2.5. Критерии и индикатори за операции, извършвани с цел изпиране на пари

Всяка банка изготвя собствени индикатори, според които разпознава съмнителни операции. В общия случай същите се припокриват, но следва да се има в предвид, че има и субективни фактори, които влияят на решението при анализа на клиента като нетипично поведение при банкиране и разплащания с нехарактерни контрагенти за бизнеса и суми, различавайки се значително от обичайните обороти.

Основни индикатори в процеса на открояване на противозаконни действия могат да бъдат: откриване на повече сметки за незначителни суми с един титуляр, многобройни операции със суми близки, но по-ниски от минималния праг, над който транзакцията следва да бъде докладвана; чести валутни операции, които са извън обхвата и необходимостта на бизнеса на клиента; нареждане или вноска по повече сметки, като сумите в последствие се нареждат към една чуждестранна сметка и др.

2.6. Критерии и индикатори за клиенти, пораждащи съмнение за пране на пари.

Поради спецификата на работа с клиенти е необходимо в критериите за идентифициране на риск от изпиране на пари да няма субективизъм, а те да бъдат ясно изписани. Примерни индикатори са фалшиви документи за установяване на самоличност, щедрост на клиента към обслужващия го служител, отказ от физически контакт на клиента с представител на финансовата институция, любопитен клиент, който иска да познава правилата на банката, охраняван клиент.

2.7. Риск оценка на клиентите

С оглед оптимизиране и усъвършенстване в процесите на управление на риска се изготвя специална рейтинг оценка на съмнителни клиенти. Подобно на скоринг и рейтинг оценката при решение за поемане на кредитен риск, тази вид оценка сегментира клиентите и определя нивото на риск, съгласно което клиентът подлежи или не на по-обстойни проверки. Факторите, които участват във формирането на оценката са разнорядни – от продължителност на взаимоотношения с банката, седалище, собственост, до сектор, в който оперира клиента. Клиентите се сегментират в категории с нисък, среден, висок и изключителен риск.

2.8. Обучения

Основополагащо за успеха в превенцията и борбата с пране на пари е периодичното и навременно обучение на персонала. Финансовите институции имат задължение да правят постоянна актуализация на своите вътрешни нормативни актове, съобразена с новите изисквания в световен план. В настоящото динамично развиващо се икономическо и политическо състояние обученията на хора, ангажирани с разследване на финансови престъпления е от особено значение.

Заклучение

Ако направим една равностетка относно средствата за борба срещу прането на пари, можем да установим, че за да имаме задоволителен резултат от усилията е необходимо банките и служителите им да притежават редица качества – да познават регулаторните ограничения, да притежават отлични статистически умения, да успяват да автоматизират процесите, но и да правят допълнителни проверки и анализи, да са обективни и да се обучават непрекъснато.

Библиография

Закон за мерките срещу изпирането на пари

Закон за кредитните институции

Тенева, О. „Сенчестата икономика – икономическа база на организираната престъпност, корупция и тероризъм“, CSD, публикация

Александрова, Л. „Прането на пари като геополитически феномен“, сп. „Геополитика“, публикация 2011г.

ДЕРИВАТИВНИТЕ ИНСТРУМЕНТИ В УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА И ЗАСТРАХОВАНЕТО – ВИДОВЕ, УПОТРЕБА, ПЕРСПЕКТИВИ

Николай Тодоров Здравков, zdravkov@iandgbrokers.bg
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В последните няколко десетилетия финансовият свят е свидетел на нарастваща интеграция между методите за управление на риска, а именно – застраховане, хеджиране и портфейлиране. В настоящия доклад е направен опит да се очертаят основните аспекти на пресечните точки между първите два вида и по – конкретно на използването на деривати в застраховането. Очертани са видовете деривати, направленията за използване и основните видове застрахователни компании, които имат подобни експозиции.

Ключови думи: Застраховане, финансови деривати, управление на риска.

JEL: G2, F3.

DERIVATIVE INSTRUMENTS IN RISK MANAGEMENT AND INSURANCE – TYPES, USAGE, PERSPECTIVES

Nikolay Todorov Zdravkov, zdravkov@iandgbrokers.bg
Department of Finance and Credit
“D. A. Tsenov” Academy of Economics

Abstract: In the last few decades the financial world has witnessed a growing integration of methods of risk management, namely – insurance, hedging and diversification. In this report an attempt is made to outline the main aspects of intersections between the first two methods – that is, insurance and the usage of derivatives (hedging). The types of derivatives, directions of use and main insurance companies that have such expositions are outlined.

Key words: Insurance, financial derivatives, risk management.

JEL: G2, F3.

Управлението на риска е един от най-старите проблеми в практически всички сфери на човешката дейност. От теоретична гледна точка можем да разграничим три основни метода за управление на риска. Всеки от тези методи се прилага в различна сфера, тъй като са пригодени за справяне с различни видове риск. На първо място можем да посочим *застраховането*. Далеч назад в зората на чове-

чеството може да се търси неговото начало или по-скоро основната му логика. Начинът, по който работи застраховането е чрез разпределяне на риска между *субекти*. Още от древен Вавилон са останали писани закони, според които в случай на това, което днес бихме нарекли катастрофичен риск, длъжникът не е длъжен да връща заемите си, т.е. по някакъв начин последствията от риска за него се прехвърлят върху останалите. В Библията (Второзаконие, 15:12) също можем да намерим интересни правила за уреждане на дълговете на „банкрутирали“ членове на обществото. Там е указано, че длъжник може да се продаде в робство на кредитора си, но трябва да му служи си не повече от 6 години, а на седмата да бъде опростен. Съответно можем да направим извод, че ако дълговете му надвишават стойността на труда му през 6-те години, останалата част се прехвърля върху кредитора и от там върху цялото общество (ако кредиторът има от своя страна дългове). По-късно, след Великите географски открития и процъфтялата търговия с Новия свят, застраховането получава нов тласък с т.нар. подписки¹. Чрез които корабните собственици, търговци и инвеститори разпределяли риска си на по-широки групи от заинтересовани граждани срещу премия, определяна от процента от товара, за който се поема отговорност. Един от основните „играчи“ в тази практика е основаната през 1686 Lloyd’s of London.

Втори начин за управление на риска е *диверсификацията*, при която рискът се намалява чрез *разпределение между обекти*. И на тази практика можем да търсим древни корени. Така например, счита се, че в юдейският Талмуд е изведен следният съвет – човек винаги да разделя богатството си на три части: една част в земя, друга в търговия и трета – в наличност. Диверсификацията има значително предимство, което е свързано с това, че не струва нищо, за разлика от застраховането, които изисква заплащане на премия (както и хеджирането).

Третият основен начин – хеджирането има за предимство относително по-ниска цена, възможността за пълно изолиране на риска (за разлика от застраховането, което директно не намалява риска, а на практика заделя средства за покриване на щетите от неговото неизбежно осъществяване). Принципът на хеджирането е използването на срочните сделки и в частност финансовите деривати. Недостатък на хеджирането е, че все пак има цена и също както при диверсификацията – изолирането на риска изолира възможността за допълнителен доход. Също така хеджирането не е толкова прецизно, тъй като управлява риска по „косвен“ път.

Както беше посочено в началото всеки от трите типа управление на риска се развива отделно и е специализиран за различен вид риск. Застраховането обикновено работи с рискове, които не могат да бъдат избегнати, защото в общия случай са резултат от непредвидими обстоятелства. Диверсификацията и хеджирането са особени с това, че се прилагат преди всичко в инвестиционната сфера, за рискове, които са едновременно донякъде търсени, донякъде опасни.

В последно време (в последните 20-30 години) обаче се забелязва усилена интеграция и смесване между типовете управление на риска и най-вече между застраховането и хеджирането. Georges Dionne (Dionne, 2013) посочва, че дериватите се използват относително отскоро в управлението на риска – след 1970 г. и

¹ Underwritings

тяхната употреба търпи бързо развитие през 1980-те.

Как по-точно се използват деривативните инструменти в застрахователния бизнес? Можем да различим две основни направления (вж. Фигура 1). На първо място, което отговаря и на по-големия процент от случаи на употреба, застрахователите използват деривати за управление на собствените си рискове (вж. „Б“ на Фиг. 1). Нека припомним, че застрахователите са финансови посредници, които „продават“ защита от риск на икономическите субекти, а самата защита се осъществява чрез разпределяне на риска на единици върху цялата общественост. В дълъг срок се счита, че всички приходи генерирани от събирането на застрахователните премии би следвало да са равни на разходите – изплащаните обезщетения, което би означавало, че застрахователят просто калкулира и трансферира риска. В действителност обаче не е така. Прехвърлянето на риска е вторичен процес, който бихме могли да наречем индиректен. Застрахователят не поставя условие на клиентите си, че ще им изплати полица само и единствено, ако успее да събере или ако вече е събрал премии от останалите членове на общността. Той изплаща обезщетение ако има застрахователно събитие и всички клаузи в договора са изпълнени.



Фигура 1. Управление на рисковете при застраховането

Да, фактически въпросното обезщетение се изплаща в голямата си част със средства, дошли от премиите на всички останали, поради което и казваме, че има прехвърляне, но това прехвърляне става чрез своеобразен трансмисионен механизъм вътре в рамките на самия застраховател. Застрахователят на практика поема всички рискове по полиците, които е „продал“ изцяло и върху себе си поне за част от времето. В най-добрия случай тези рискове ще са породени просто от временно разминаване между входящите и изходящи парични потоци на застрахователя. Ако имаме временен недостиг на средства за изплащане на обезщетения, ще трябва да търсим заемни средства. Ако имаме временен излишък – инвестиционни носители. Съществуват обаче и ситуации, в които дадени рискове ще генерират твърде големи обезщетения, каквито премии застрахователят не е успял да събере (напр. реализиране на катастрофични рискове). Съществуват, разбира се и ситуации, в които застрахователят просто не успява да оцени достатъчно добре рисковете, които поема (това би било проявление на *оперативен риск*). Така част от риска на практика не може да бъде прехвърлена върху съвкупността.

Нещо повече – застрахователите имат интерес да поемат за своя сметка част от риска, тъй като желаят да генерират и доход за себе си. Ето защо застрахователите се нуждаят от ефективна система за управление на риска. Един от традиционните способности в случая е презастраховането, с което застрахователната компания прехвърля част от рисковете си на презастрахователна компания срещу заплащане на премия. Именно тук дериватите могат да предложат алтернатива. Застрахователят може да закупи деривативен инструмент, емитиран от друга финансова институция. Цената на деривата, ще е алтернативна на презастрахователната премия. Следователно с деривативния инструмент застрахователите хеджират (прехвърлят) рисковете, които не желаят да поемат. Пример за такива деривати са *застрахователните фючърси* и *застрахователните опции* (Luan, 2012). Базов актив (по-скоро база) при тях е събъждането на дадено събитие (застрахователно събитие).

Към същото направление за използване на деривати можем да причислим дериватите за хеджиране на рискове, свързани с инвестициите (управлението на активите) на застрахователите. Средствата, събрани от премии до идване на момента за тяхното изплащане под формата на обезщетения следва да се инвестират, така че да генерират доход за застрахователя. За капитализираните доходи от дейността или собствени средства на застрахователите важи същото. Така застрахователите поемат цяла плеяда от нови рискове, сред които ликвиден риск, лихвен риск, пазарен риск и др. Тук те могат да използват някои по-„стандартни“ деривати като например *път-опции*, *фючърси*, *лихвени суапове*. Тъй като застрахователите са особени институции, от които зависи финансовата стабилност на икономиката като цяло, то от тях се очаква да прилагат един по-интегриран процес на управление на активите спрямо задълженията (Asset-liability management – вж. (Тонова, 2015)). Тук дериватите могат да предложат гъвкавост, непостижима за обикновеното портфейлиране на инвестициите.

Второто направление, за което застрахователите могат да прилагат деривати е при тяхната основна дейност, т.е. дериватите да са алтернатива на традиционните полици (вж. „А“ на Фигура 1). Така вместо да продаде застраховка на клиент срещу премия, съобразена с конкретния му риск, застрахователят ще му продаде деривативен инструмент също срещу премия. Бихме могли да кажем, че това е и по-проблематичният аспект на употреба на деривати в застрахователния бизнес. Като пример може да се приведе фалитът през 2008 г. на една от най-големите застрахователни компании в света – американската AIG. Той е резултат от продажбата на защита под формата на суапове за кредитно неизпълнение (credit-default swaps, CDSs) от страна на AIG към големи инвестиционни банки, инвестирани в друг дериват, т.нар. CDO². Без да влизаме в подробности за принципа на работа на CDS-те, ще посочим, че при тях продавачът на защита (застрахователят) се съгласява срещу инкасирането на определена премия, да поеме условното задължение за периода на суапа, при събъждане на рисково събитие по базовия инструмент, да компенсира купувача на защита (Sjostrum, 2009). Проблемите тук са няколко. На първо място, високо-рисковата природа на базовите активи, увеличена от големия процент на финансов лост, интегриран в тях. На второ място,

² Collateralized Debt Obligations

продавачът на защита „бяга“ от основния принцип на застраховането и не прехвърля риска към съвкупността, а го поема изцяло. В случая мениджърите на AIG са били убедени, че рисковото събитие е на практика невъзможно и премиите по CDS-те са чист доход (Sjostrum, 2009). На трето място, конкретният начин, по който е били структуриран swap-ът. В някои случаи суапът изисква продавачът на защита да плати очакваните доходи от базовия актив на купувача или да изкупи базовият актив по пълната му стойност, при срив на пазарната му цена. В случая с AIG продавачът на защита е поел задължението да подsigурява разликата в стойността на обезпечението (collateral) по т.нар. collateralized debt obligations, когато обезпечението (в случая ипотечните облигации) е губело стойност поради влошаващия се пазар на недвижими имоти. Така продавачът на защита е бил принуден да обездвижва огромни количества кеш, без да има възможност да придобие обезценения актив и да го продаде, макар и със загуба.

Към горните проблеми, можем да добавим и още един, но твърде съществен. Според някои гледни точки, в случая с CDS-те имаме един феномен, който при стандартното застраховане е недопустим, а именно – надзастраховане. Счита се, че инвестиционните банки, инвестирани в CDO са закупили толкова много защита при тяхното обезценяване, че на практика продавачът на защита е дължал обезпечение, надминаващо стойността на застрахования актив. Така се създава един особен интерес в купувача на защита, особено когато „застрахованият актив“ е пазарно-търгуван инструмент, рисковото събитие, определящо неговата стойност действително да се реализира, което да позволи защитата да бъде получена. Така купуването на CDS-и върху даден актив на практика придобиват ефекта на къси продажби на този актив. А късите продажби рано или късно „натискат“ цената на актива надолу.

Таблица 1.

Експозиция на застрахователите към деривати по тип застраховател и тип дериват (измерено в млн. долари условни главници – Notional Value)

Industry Segment	Swaps	Options	Futures	Forwards	Total Notional Value (\$ Mil.)	% of Total
Life	970 945	806 866	64 862	56 716	1 899 389	94.7%
P/C	22 155	77 606	0	4 455	104 216	5.2%
Health	276	0	0	269	544	0.0%
Fraternal	168	650	0	0	818	0.0%
Total	993 544	885 122	64 862	61 440	2 004 967	100.0%
% of Total	49.6%	44.1%	3.2%	3.1%	100.0%	

Източник: www.naic.org.

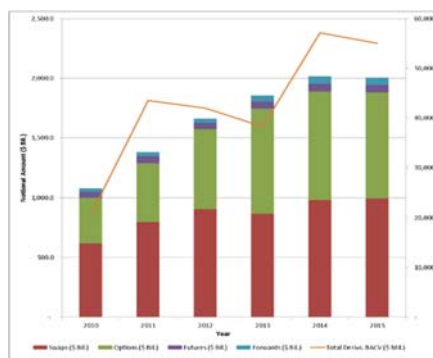
Що се отнася до сухите данни за употребата на деривати, американската Национална асоциация на застрахователните компании³ публикува периодично доклади с изчерпателна статистика за различни показатели на застрахователната индустрия в САЩ. Сред тях е и експозицията към деривати. В най-актуалния си доклад⁴

³ National Association of Insurance Commissioners

⁴ http://www.naic.org/capital_markets_archive/170323.htm

NAIC посочват, че към края на 2015 година хеджирането на поетите рискове заема 94% от цялата експозиция на застрахователите към деривати. В рамките на тези проценти, 49% се състоят от хеджове на лихвен риск, 24% - на риска на собствения капитал. Също така основната част от деривати се използват в животозастраховането (95%). Останалите 5% са с източник имуществени застрахователи (вж. Таблица 1).

Сред най-използваните инструменти са опции, варанти, форуарди, фючърси, суапове и др. (вж. Фигура 2).



Фигура 2. Експозиция на застрахователната индустрия към деривати за периода 2010-31.12.2015

Източник: www.naic.org

И така, като обобщение можем да посочим, че дериватите (хеджирането) навлизат трайно в практиката на застрахователните компании. Това е закономерност на развитието на финансовия сектор, която от една страна носи възможности за гъвкавост и оптимизиране на дейността на застрахователните компании, но от друга носи определени рискове, които застрахователите са длъжно да избягват. Ето защо дериватите следва да се използват преди всичко при управлението на собствените рискове на застрахователите, но не и като алтернатива на застраховането в основната дейност на този тип финансови институции.

Библиография

- Проданов, Ст. (2017). Обезщетенията за неимуществени вреди от пътни инциденти – етични и финансови измерения. *Народностопански архив (4)*, 3-15.
- Симеонов, С. (2005). *Финансови деривати. Опциите*. Русе: Авангард принт.
- Тонова, С. (2015). Използване на деривати в управление- то на инвестиционните портфейли. *Икономически и социални алтернативи*, 64-80.
- Dionne, G. (2013). Risk Management: History, Definition and Critique. *Risk Management and Insurance Review*.
- Luan, C. (2012). The Impact of Reinsurance on Derivative Hedging in the U.S. Property and Casualty Insurance Industry.
- Sjostrum, W. (2009). The AIG Bailout. *Washington and Lee Law Review*, 943-991.
- Zahariev, A., Kostov, D. (2016). The Price of Crude Oil as a Factor for USD Volatility. *Економика і організація управління (1)*, 15-23.

ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА БРЕКСИТ ВЪРХУ ФАРМАЦЕВТИЧНАТА ИНДУСТРИЯ В ОБЕДИНЕНОТО КРАЛСТВО

Автори: докторант Ралина Добрева и гл.ас.д-р Петьо Бошнаков

1. Увод

Фармацевтичната индустрия в Обединеното кралство е една от най-важните индустрии, които следва да бъдат разгледани в преговорите след гласуването на Брексит. Значимостта за заетостта, генерираните милиарди приходи от данъци и инвестиции в научни изследвания, определят значимостта на тази индустрия. Заложено е световното лидерство в сектора, което произвежда някои от най-влиятелните основни научни дейности в областта. Фармацевтичният сектор има около 70 000 служители в Обединеното кралство и осигурява работни места в редица области: производство, разпространение, клинични проучвания и научноизследователска и развойна дейност. Фармацевтичното производство е един от малкото компоненти на браншовия сектор в Обединеното кралство, който през последното десетилетие е получил сравнително постоянен растеж на производството, производителността и заетостта. В перспектива за сектора се предвиждат темпове на растеж от 4-10% годишно. Това е най-интензивният компонент на икономиката на Обединеното кралство и е отговорен за около 25% от всички търговски научноизследователски и развойни дейности, извършвани в Обединеното кралство. Осигурената от Обединеното кралство правна система и силната защита на интелектуалната собственост са допринесли за създаването на страната като основен център за производство на медицински изделия и фармацевтични продукти. Смята се, че в Обединеното кралство съществуват над 500 фармацевтични производители. ЕС остава най-големият единен експортен пазар за фармацевтичните компании в Обединеното кралство. Износът за ЕС се е увеличил с около 30% през последните 10 години и се очаква по-нататъшен растеж. Германия е ключов пазар поради големото и заможно, но бързо застаряващо население. Въпреки това, ЕС сега представлява по-малко от половината от общия износ на фармацевтични продукти в Обединеното кралство. Износът извън ЕС се е увеличил повече от два пъти през последните десет години. Основните пазари за растеж са Азия (особено Китай) и САЩ.

Целта на този доклад е да се установят настоящите и потенциални проблеми, с които се сблъскват фармацевтичните компании със седалище във Великобритания, както и да открие евентуалните възможности в следствие на Брексит. Разглеждат се възможните опции, с които разполага фармацевтичният сектор в Обединеното кралство, след като отношенията му с ЕС са изправени пред потенциално драстични промени. Невъзможно е да се предвиди дали тази нова принадлежност ще бъде едно продължаващо партньорство, хладно съжителство или абсолютен развод по отношение на постигнатите споразумения за регулиране, клинични проучвания и движение на хора и лекарства. Възможно е обаче да се хвърли светлина върху сложността на тези опции, като се набират знания от сегашните отношения на ЕС

с държави извън ЕС. Комбинирането на тази проникателност с очертаване на настоящото състояние на фармацевтичния сектор в Обединеното кралство би трябвало да даде по-ясно разбиране за това, къде приоритетите са за фармацевтичната индустрия в тези ключови преговори с Брексит.

2. Предизвикателствата, пред които е поставена Великобритания

Секторът на науките за живота в Обединеното кралство се разглежда като един от най-динамичните в Европа и е получил значителни чуждестранни инвестиции през последните десет години. Многобройните аспекти на бизнеса позволяват на Обединеното кралство да стане световен лидер в научните изследвания преди Китай и САЩ, което в крайна сметка е от полза за Обединеното кралство. Инвеститорите оценяват справедливостта и прозрачността на регулаторната среда на Обединеното кралство и са се възползвали от сътрудничеството между правителството и индустрията. Ценообразуването и възстановяването на лекарствата е изключителна компетентност на държавите-членки на ЕС. Следователно трети страни могат да закупят лекарства в държавите-членки на ЕИП (Европейско Икономическо Пространство) с по-ниски цени и след това да ги препродават в други държави-членки на ЕС. Този процес е известен като паралелен внос. Паралелният внос на фармацевтични продукти беше забранен в Швеция, докато не се присъедини към ЕС през 1995 г.; доказателства сочат, че оттогава паралелният внос води до намаляване на цените на лекарствата. Националният институт за изследвания в областта на здравеопазването в Обединеното кралство е най-големият финансист в изследванията на клинични проучвания. Те от своя страна предоставят важна информация за академичните среди и отделите за научноизследователска и развойна дейност. Статутът на Обединеното кралство като основно място за клинични проучвания повишава желанието му за основна позиция във фармацевтично развитие. Един от ключовите въпроси е засиленият акцент върху редките заболявания и генетичните изследвания. И двете се срещат много рядко, което прави невъзможно генерирането на достатъчно голяма извадка в определена държава от ЕС. Това налага международни надзорни проучвания и се опасява, че Великобритания няма да може да участва в подобни проучвания, след като е извън рамката на Европейската кооперативна практика.

Намалени иновации

Рамковите програми са основният механизъм за финансиране на ЕС за научни изследвания, развитие и иновации, представляващ 78% от финансирането на ЕС за научни изследвания, получено от Обединеното кралство между 2007 и 2013 г. или 3% от разходите на Обединеното кралство за научноизследователска и развойна дейност през същия период. В резултат на Рамковите програми и структурните фондове за научноизследователски и иновационни дейности, Обединеното кралство осигурява 8,8 милиарда евро от ЕС за финансиране от 2007 до 2013 г., като спечелва 3,4 милиарда евро повече от приноса .

"Хоризонт 2020" е настоящата Рамковите програми с бюджет от 74,8 милиарда евро, наличен за периода 2014-2020 г. Тази сума се разпределя въз основа на критерии за научна компетентност, приваждаване в съответствие с редица стратегически

цели, географско и дисциплинарно многообразие и потенциал за комерсиализация.

Министерството на финансите поема ангажимент да осигури финансиране за одобрените проекти по "Хоризонт 2020", за които кандидатства, преди Обединеното кралство да напусне ЕС, като предоставя краткосрочни гаранции на кандидатите от изследователската и иновационната база на Обединеното кралство. Достъпът до финансиране от ЕС извън "Хоризонт 2020" все още не е известен, което е особено тревожно в сектора на науките за живота, където проектите могат да изискват продължителни периоди от време. Въпреки това, лице от която и да е страна си запазва правото да кандидатства за финансиране от Европейския съвет за научни изследвания.

Загуба на статут на световен изследователски лидер

Въпреки че през 2012 г. 19% от най-цитираните академични публикации за науката за живота през 2012 г. са произлезли от Обединеното кралство, 60% от всички международно съавторствани статии са с партньори от ЕС. Трансграничното сътрудничество между държавите-членки на ЕС става все по-важно за постигането на мащаба, необходим за откриването на пробиви. Загубата на членство в ЕС представлява сериозна пречка за поддържането на Обединеното кралство на преден план в световните научни изследвания. Освен това, ако страните извън ЕС смятат, че европейският мащаб е абсолютно необходим за постигането на техните цели, е вероятно те да бъдат насочени към партньорства извън Обединеното кралство. Загубата на привееждане в съответствие с ЕС по отношение на защитата на данните би могла допълнително да застраши водещата позиция на Обединеното кралство, тъй като настоящият Закон за защита на данните в Обединеното кралство е недостатъчен, за да се даде възможност за обмен на данни в целия ЕС.

Намаляване на разходите за научноизследователска и развойна дейност

Съществува положителна зависимост между държавните разходи за медицински изследвания и частните разходи за научноизследователска и развойна дейност, като увеличението от 1% в първите се свързва с увеличение от 0,7% в последните. Всяко намаление на публичното финансиране може да доведе до намаляване на частните разходи за научноизследователска и развойна дейност от фармацевтичните компании, които през 2014 г. са изразходвали 16% от техния европейски бюджет за НИРД в Обединеното кралство.

Регулиране

Трудно е да се оцени до каква степен фармацевтичната индустрия на Обединеното кралство ще продължи да бъде регулирана от законите на ЕС, след като Великобритания напусне ЕС. Голяма част от това зависи от това дали Обединеното кралство ще продължи да бъде част от европейския единен пазар и ще подкрепи свободното движение на лекарствени продукти - решение както за Обединеното кралство, така и за останалите държави-членки на ЕС. Най-вероятният резултат е, че компаниите, които искат да пуснат нови продукти, ще трябва да кандидатстват отделно за одобрение от регулаторните органи в Обединеното кралство и в ЕС. Това ще доведе до закъснения в системата и може да бъде вредно за пускането на наркотици в Обединеното кралство, тъй като компаниите могат да дадат приоритет на кандидатстване за одобрение на регулаторния орган на значително по-големия пазар на ЕС. Да не се ангажираме с пълното прилагане на Европейската директива

за фалшифицираните лекарства би лишило Обединеното кралство от усилията на ЕС да предотврати влизането на фалшифицирани лекарства в страни от ЕС и по този начин да достигне пациенти на острова. Ако съществуват отделни регулаторни процеси за Обединеното кралство, компаниите, които искат да пуснат нови продукти, ще трябва да кандидатстват за одобрение от регулаторните органи в регионите на Обединеното кралство и ЕС, което би довело до закъснения. Това би могло да бъде в ущърб на пускането на медикаменти. Обратно, някои учени изказват по-позитивен поглед, като твърдят, че Брексит предоставя възможност за по-либерални регулаторни правила, които ще позволят медикаментите да бъдат пуснати по-бързо в Обединеното кралство. Възможно е също за пускане в действие на система за предоставяне на временни лицензи за нови лекарства, докато се събират повече реални данни, което ще направи пазара на Великобритания по-привлекателен за фармацевтичните компании.

3. Обсъждане на моделите след Brexit

3.1 Предимства на модела на Единно икономическо пространство за Обединеното кралство.

Моделът на ЕИП вероятно ще бъде най-лесният вариант за фармацевтичната индустрия в Обединеното кралство, което ще позволи преход към правна рамка, леко различна от сегашния модел, като в същото време ще стимулира фармацевтичните компании да останат във Великобритания. Анализът на Норвегия показва, че моделът на ЕИП може да успее да запази и дори да привлече ключови играчи във фармацевтичната индустрия; от 2015 г. всички основни фармацевтични компании са присъствали в Норвегия с 9 производствени мощности там. Приемането на модел на ЕИП би защитило статуквото, като позволи продължаване на организацията и ефективността между Обединеното кралство и останалата част на ЕС по отношение на научноизследователската и развойна дейност, клиничните изпитвания, производството, маркетинга, дистрибуцията и т.н. Този модел би позволил на фармацевтичните компании, базирани в Обединеното кралство, за да се възползва от новата реформа, да въведе един единствен портал на ЕС за клинични опити. Това ще гарантира хармонизиран процес за одобряване на клинични проучвания в целия ЕС и ще даде възможност на участващите държави да имат достъп и да споделят информация за клинични изпитвания в база данни на ЕС. Ако Великобритания се присъедини към ЕИП, тя действително запазва статута си в рамките на ЕС. Това стимулира онези фармацевтични компании от ЕС със седалище или производствени обекти в Обединеното кралство, както и тези, които провеждат клинични изпитвания в Обединеното кралство, да продължат дейността си по същия начин. Без тази защитна мрежа тези компании ще трябва да докажат, че тяхната работа е в съответствие със стандартите на ЕС, което може да се окаже отнемащо време и скъпо, което може да доведе до напускането на тези компании от Обединеното кралство. Това е особено важно за фармацевтичните компании от ЕС, които нямат офиси или производствени предприятия извън Обединеното кралство. Освен ако Великобритания не се присъедини към ЕИП, тези компании вероятно ще се преместят в страните от ЕС или ЕИП в стремежа към оперативна

лекота и сигурност на бизнеса, тъй като ще бъде разрушително и отнема много време за установяване на нови законодателни практики в променящата се бизнес среда. Следователно присъединяването към ЕИП трябва да защитава британската фармацевтична индустрия от организационния хаос и икономическата вреда на фармацевтичните компании, напускащи Обединеното кралство.

3.2 СТО

Моделът, по който Великобритания автоматично ще се върне при напускането на ЕС . Това би било най-драстичният вариант, чрез който Обединеното кралство ще се откаже от европейското си предположение и ще използва установените търговски правила и норми на СТО, за да създаде двустранни търговски споразумения с ЕС, което ще доведе до модел, подобен на останалия свят (това включва тарифи за търговията с ЕС, митнически такси и др.). Тази опция би могла потенциално да предложи гъвкавостта на Обединеното кралство и чистата табелка, която оставя кампанизаторите в основата си, но това е най-двусмислената на този етап и вероятно ще отнеме много години за изпълнение. Така например Великобритания може теоретично да следва Канада, която след седемгодишни преговори подписа общо споразумение за икономическо и търговско споразумение между ЕС и Канада през 2013 г. и сега печели от 98% безмитна търговия с ЕС. Вики Форд (консервативен евродепутат и председател на Комитета на Европейския парламент за вътрешния пазар и защита на потребителите) заяви, че "много по-важно е да се разгледат т.нар. "Нетарифни бариери", които отразяват бюрократичната бюрокрация, пред която са изправени компаниите изнасяйки на други пазари и да признае, че нивото на лекота, с което британските компании в момента се продават на други пазари на ЕС, е много, много по-голямо от това, което сега се предлага на Канада в ЦЕТА

3.3 Моделът "ЕФТА"

Великобритания може да се присъедини към Швейцария в Европейската асоциация за свободна търговия (ЕАСТ). След това то ще влезе в свободни търговски отношения с ЕИП и ЕС, като преговаря за двустранни споразумения за всеки отделен случай. Тя няма да бъде задължена да прилага законите на ЕС, въпреки че в миналото ЕС изрази загриженост по отношение на швейцарския "избор на череши" на политиките на ЕС. Ще има известен натиск, за да се позволи известно свободно движение на работници, но Великобритания ще има по-голяма способност да контролира собствените си граници.

Ако Великобритания реши да следва швейцарския маршрут и да избере членство в ЕАСТ извън ЕИП, Великобритания ще трябва да одобри лекарства и да предостави разрешения за клинични изпитвания и т.н. отделно от ЕС (и ЕИП). Компаниите в Обединеното кралство няма да могат да притежават разрешения на ЕС за маркетинг и клинично изпитване, а Обединеното кралство няма да играе никаква роля в регулирането на продуктите в ЕИП. Ключови лица, като QPPV, ще трябва да се намират в ЕИП. Все пак би имало възможност Великобритания да договори двустранни договори с ЕС. Например, Швейцария понастоящем признава качеството на произвежданите в ЕС фармацевтични продукти и обратно. Това

означава, че производител или вносител на продукти в ЕИП може да внася продукти от швейцарски производител и да разчита на потвърждението на производителя, че продуктът е произведен в съответствие с добрите производствени практики (GMP), без да е необходимо да се извършва отделна оценка и да извършват тестове за контрол на качеството.

4. Заключение

В заключение можем да обобщим и изведем следните аспекти на усложненията след БРЕКСИТ:

Регулации:

- Загубата на единно разрешение за търговия чрез ЕМА може да забави достъпа до пазара в Обединеното кралство.
- Влиянието и световната репутация на MHRA може да намалее, тъй като офисите на ЕМА се местят извън Обединеното кралство.
- Ако Великобритания приеме алтернативни правила за клинични изпитвания, управлението на опитите може да стане твърде сложно за да разработват бъдещи лекарства за продажба в Европа.

Инвестиции / финансиране:

- Великобритания може да загуби достъп до средства на ЕС, включително ЕИБ и ЕИФ, като в крайна сметка намали инвестициите в рисков капитал.
- Това би имало ударно въздействие върху британската икономиканаучна репутация и талант.

Човешки капитал:

- Визовите процеси и разходи би били обременяващи
- Правата след Брексит за гражданите на ЕС, живеещи в Обединеното кралство за сега са уредени, все още има малко яснота около регистрационни критерии.
- Необходимост от яснота върху признаване на професионалните квалификации от други страни от ЕС.

Търговия:

- Великобритания ще се стреми да преговаря вариация на "ЕС-Канада"- сделка, която би осигурила безмитен стокооборот.
- Великобритания може да загуби достъп до Израел, Южна Африка и Южна Корея.

Дистрибуционна верига и операции:

- За фирми, които използват Великобритания и нейния европейски производствен или вносни център, може да се увеличи времето за внос поради митнически проверки.
- Регулаторните промени ще засегнат веригите за доставки -икомпаниите трябва да притежават достатъчно запаси, за да покрият преходен период на Брексит.

Научно-изследователска дейност:

- Нивото на участие на Великобритания в бъдещето на ЕС, програмите за научни изследвания и развитие са все още неясни заради изискванията на ЕС за финансиране.
- Обединеното кралство не може да бъде обхваната от Единния патент и може да му бъде отказан достъп до (Unified EU) Патентен съд (UPC), което ще доведе до по-дълги и по-скъпи патентни спорове.

Използвана литература

<https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/PDF/2017/Full-Year/Full-Year%202017%20Results%20announcement%20.pdf>
<https://www.astrazeneca.com/investor-relations/annual-reports/annual-report-2016.html>
<https://www.reuters.com/article/us-britain-eu-astrazeneca/astrazeneca-ceo-worried-by-brexit-not-signing-uk-government-letter-idUSKCN1BK0LG>
<https://www.thetimes.co.uk/article/astra-zenecas-21m-for-brexit-back-up-5p3tr2wsj>
<https://joppp.biomedcentral.com/articles/10.1186/s40545-017-0120-z>
<https://www.theguardian.com/politics/2018/jan/06/brexit-will-divert-70m-from-our-cancer-drug-making-capacity-glaxosmithkline>
<https://www.theguardian.com/business/2018/feb/07/gsk-chief-urges-government-to-secure-two-year-brexit-transition-deal>

ОРГАНИЗАЦИОННИ И МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА КАЛКУЛИРАНЕТО В ПРОМИШЛЕННОСТТА

Росен Илиянов Колев - Докторант, kolev.ri@abv.bg
Катедра „Счетоводна отчетност“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В бързо развиващата се глобална икономика, промишлените предприятия намират все по-голям икономически дял, което довежда до нуждата от създаване на все по-нови модели за организация на дейността и в частност счетоводството.

Осъзнаването на нуждата от счетоводна информация като основа за вземането на икономически решения, получаване на вторични данни за дейността на предприятието и т.н., довежда до концентриране над организационните и методически аспекти на счетоводството. В основата на дейността на промишлените предприятия е калкулирането, като способ за получаване на себестойността на произведената продукция. За производствените организации в промишлеността калкулирането е в основата на вземането на управленски решения.

Управленските стратегии, в съвременната икономическа ситуация, използвани от промишлените предприятия са обвързани с калкулирането. Това се обуславя от спецификата на стопанските организации в промишлеността. Правилното регулиране на калкулирането в организационен и методически аспект гарантира успешното прилагане на стратегиите, приложени от управленския екип в дейността на предприятието.

Ключови думи: счетоводство, калкулиране, организационни аспекти, методически аспекти.

JEL: M 41.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CALCULATION IN INDUSTRY

Rosen Iliyanov Kolev – Ph. D. Student, e-mail: kolev.ri@abv.bg
Department of „Accounting”
Academy of Economics „D.A. Cenov” – Svishtov

Abstract: In the fast-growing global economy, industrial enterprises are finding an increasing economic share, which leads to the need to create increasingly new patterns of organization and, in particular, accounting.

Recognizing the need for accounting information as a basis for making economic decisions, obtaining secondary business data, etc., has led to a concentration on organizational and methodological aspects of accounting. Business-based business is

the calculation as a means of obtaining the cost of production. For manufacturing industry organizations, calculation is the basis for making management decisions.

Management strategies in the modern economic situation used by industrial enterprises are tied to calculation. This is determined by the specifics of business organizations in industry. The correct regulation of the organizational and methodological calculation ensures the successful implementation of the strategies implemented by the management team in the enterprise's business.

Key words: accounting, calculation, organizational aspects, methodological aspects.

JEL: M 41.

Организационният аспект на счетоводството в промишлените предприятия контролира отчетната дейност за постигането на по-добри икономически резултати. Според Живко Бонев: „под понятието „организация”, в т.ч. и на счетоводството, се разбира разпределението на задачите с оглед по-ефективна работа за постигане на необходимите резултати, свързани с поставените тактически и стратегически цели в някакво направление, както и свързаните с това отговорности и ресурси.“ (Бонев, 2015, стр. 5). За Марин Димитров организацията е „вътрешно подреждане, съгласуване на взаимодействията на повече или по-малко диференцирани части на цялото; като съвкупност от процеси или действия, водещи към образуването или усъвършенстването на взаимовръзките между частите и цялото; обединяване на хора, съвместно реализиращи някаква цел“ (Димитров, 2005, стр. 196).

Необходимо да се отбележи, че в така представените мнения основният акцент на авторите е върху общите цели на стопанският субект и усъвършенстване на резултатите. Това е така, защото организацията като дейност най-общо се използва за създаване на определен ред за да функционира системата или конкретна дейност, според възприятията на управленския екип. Такава конкретна дейност е счетоводството и тя по същия начин се регулира според определения ред в организацията.

Организацията на счетоводството в промишлените предприятия придобива голямо значение поради множеството специфични дейности на промишлеността. Те са свързани с различните дейности¹, извършвани в промишлеността и е нужно всяка особеност да намери своето отражение в организацията на счетоводството. В промишлените предприятия, с повече от една икономическа дейност е необходимо създаването на строга секторна организация за получаването на максимално качествена информация.

Прилагането на избраната организация на счетоводството в промишлените

¹ Виж Класификация на икономическите дейности, НСИ, 2008г.

предприятията е задължително да бъде съобразена с технологичната, секторна и управленската структура, определена от ръководството на икономическата организация. Основната задача на счетоводството е да осигурява непрекъсната информация за дейността както на определени звена, така и на цялото предприятие.

При определяне организацията на счетоводството както в промишлените предприятия, така и в останалите икономически организации е важно да споменем, че се спазват изцяло нормативната регламентация. Тя се изразява в съобразяването на редица закони и подзаконовни нормативни актове. Те се подразделят на специфични и общи:

1. Специфичните нормативни актове регламентират точно определена дейност от структурата на предприятието. За счетоводството такива са: Закон за счетоводството, Международни стандарти за финансово отчитане, Национални счетоводни стандарти и Закон за независимия финансов одит.
2. Общите нормативни актове регламентират взаимоотношенията на предприятието с други предприятия, контрагенти, персонал, собственици и т.н. Такива нормативни актове са : Търговски закон, Закон за данъците върху доходите на физическите лица.

Можем да се обобщим, че организацията на счетоводството в промишлените предприятия в много отношения е абсолютно индивидуална и зависи от: правния статут на промишленото предприятие; характера на осъществяваната дейност; организацията на дейността възприето от ръководството на предприятието; прилаганата счетоводно професионална база; възприетата политика и редица условия и регламенти.

Организацията на счетоводството притежава определени качествени характеристики в промишлените предприятия. Според Стоян Стоянов „ По важните от тях са следните:

1. Организацията се разработва при спазването на определени ограничителни условия. Тези ограничения се поставят от Закона за счетоводството, от приложимите счетоводни стандарти, от принципите, въз основа на които се създава счетоводната информация , от вътрешните за предприятието правила на счетоводната дейност.
2. Организацията на счетоводството се осъществява при прилагането на съответната счетоводна политика, както и при изготвянето на индивидуален сметкоплан.
3. Организацията на счетоводството се изгражда, като се съобразяват следните по-важни фактори:
 - а) юридическа форма на предприятието;
 - б) предметът на дейност;
 - в) структурна организация на предприятието;
 - г) програмният продукт;
 - д) други фактори.“ (Стоянов С. С., 2010, стр. 101-102)

Качествените характеристики, представени от Стоян Стоянов характеризират промишленото предприятие като икономически субект през призмата на изисква-

нията на счетоводното законодателство, счетоводната практика и др. Всяка една от тези качествени характеристики влияе на системата на счетоводството директно или косвено.

Организацията на счетоводството в промишлените предприятия е съставена от определени елементи. Независимо от големината на предприятието съществува една взаимосвързаност на елементите ѝ, за да се постигне основната цел от дадения икономически субект. Според Екатерина Аверкович: „ През призмата на системния подход организацията на счетоводството на търговските дружества и корпорации се разглежда като съвкупност от отделни елементи, чрез които се осигурява оптимално функциониране на счетоводната дейност. Такива по-важни елементи могат да бъдат:

1. Организация на счетоводството;
2. Структура на счетоводството като организационно-управленско формиране(организационно-структурен модел);
3. Подбор на система от индивидуално прилагани сметки за съответната отчетно-обособена единица;
4. Счетоводни документи и документооборот;
5. Инвентаризация;
6. Система на групиране и отчитане на разходите и калкулиране себестойността на продукцията;
7. Система на първоначална и последваща оценка на активите и пасивите;
8. Модел на формата на счетоводството;
9. Други. „(Аверкович Е. С., 2009, стр. 29)

Така представените елементи на организацията на счетоводството са характерни за цялостната дейност. Във всеки един от тези елементи намират отражение специфичните черти на производството, организационната структура, дейността и др. В зависимост от специфичните организационни нужди на дадено промишлено предприятие могат да се създават най-различни елементи на организацията на отчетния процес. Това изцяло зависи от счетоводната политика, която ще бъде прилагана и кои елементи ще бъдат включени в нея. Интересен момент при разглеждането на тези елементи, е че имат така наречения двойствен характер. Както са системи за измерване и проучване на определени съставни части от имуществото на предприятието, така са в голяма част от законодателство, приложима счетоводна база и редица правни документи. Това е така, защото информацията получена от счетоводството се използва както за външни, така и за вътрешни потребители и трябва да е надеждна и сравнима.

В промишлените или така наречените производствени предприятия по-важно от калкулирането на себестойността трудно може да се посочи. Затова особено внимание трябва да се обърне на организацията на счетоводството и в частност калкулирането.

Освен организацията на счетоводството като начин за подпомагане на дейността, чрез установяване на определени норми, правила и принципи, за дейността на предприятието помага и методологията на счетоводството. Поради големия брой налични отчетни обекти и новите отчетни обекти, появили се в последните години е необходимо своевременно използвани на подходящи методи от

счетоводния отдел. Счетоводната методология е свързана с осъществяването на счетоводството в промишленото предприятие. Тя представлява съвкупност от методи или елементи, които спомагат за непрекъснато, последователно, изчерпателно изучаване на процесите в икономическия субект с цел получаване на имуществено състояние и резултат от дейността. За методологията Стоян Стоянов пише: „метода на счетоводството като обективно необходимо и логически изградена система от взаимосвързани и последователно прилагани способности, инструменти, техники и процедури за създаването на счетоводна информация“ (Стоянов С. и., 2008, стр. 56).

Съставните елементи на методологията на счетоводството характеризират дейността на отчетния процес. Необходимо е да се отбележи, че методите, използвани в наши дни са плод на един по-дълъг процес, при които те постепенно са се формирали на база нуждите на практиката.

Най-разпространеното разбиране за методологията на счетоводството е, че тя включва следните елементи :

1. Документиране и инвентаризиране;
2. Счетоводни сметки и двойно счетоводно записване;
3. Оценяване и калкулиране;
4. Балансово обобщаване;
5. Сводка от отчетни данни.

Така представените методи са взаимосвързани и участват едновременно в счетоводно-отчетния процес на промишлените предприятия. Наблюдава се, че и в методологията на счетоводството калкулирането е съставен елемент. Това потвърждава значимостта на калкулирането в промишлените предприятия. Методологическите аспекти на калкулирането са свързани с общите методи използвани от счетоводната наука и практика. Поради насочеността на дисертационния труд оценяването и калкулирането представляват интерес за изследването.

В методологията оценяването и калкулирането са представени като един елемент и това не е случайно. Този методологичен елемент е свързан с една от отличителните и задължителни черти на счетоводната отчетност, а именно използването на стойностен измерител. Всички елементи от имуществото на предприятието трябва да бъдат оценени надеждно, за да намерят място в финансовите отчети на предприятието.² Тоест при придобиване на всеки един актив, пасив, собствен капитал на предприятието, освен това да е документално обоснован, трябва да бъде и оценен според начина избран от предприятието (цена на придобиване, себестойност и справедлива стойност).

Оценяването представлява в най-тесен смисъл изразяване на отчетните обекти в пари. В по-широк смисъл оценяването може да се характеризира като метод за съизмеримост на елементите на имуществото на предприятието посредством получаване на стойност с паричните измерители. Чрез калкулирането също се получава стойността на даден сложен отчетен обект, но вече с използването на

² Виж Общите разпоредби на националните счетоводни стандарти, Постановление №394 на Министерство на финансите от 30 Декември 2015г.

определени техники за изчисляване. Като важно условие преди да се калкулира новата стойност на даден отчетен обект е необходимо всички съставни нему части да са оценени надеждно. Може да се обобща, че чрез оценяване и калкулирането се измерва стойността на даден отчетен обект, но докато оценяването дава стойността на неделими отчетни обекти, калкулирането определя стойността на сложни или така наречените съставни отчетни обекти.

Калкулирането е свързано с изчисляването на стойността на сложните счетоводни обекти. Това са обекти, които са съставени от повече от един обект и сумирането на стойността им формира новата стойност. Такива счетоводни обекти може да са материалите, продукцията, услугите, сграда при строителството по стопански начин и други в зависимост от спецификата на промишлената дейност. В промишлеността калкулирането се използва най-често при определяне на доставната стойност на материалите и на себестойността на произведената продукция.

Заклучение

Организационните и методическите аспекти на калкулирането са взаимосвързано и своевременно използвани. Организационните аспекти са свързани с правилен подбор на методите и системите за калкулиране в промишленото предприятие. Това установява реда на калкулиране в промишлените предприятия. Методическият аспект на калкулирането определя начина, по който се калкулира доставна цена на материалите, калкулиране себестойността на произведената продукция, калкулиране себестойността на услугите. Ако приемем, че се допусне грешка при изчисляването на доставна стойност на материалите или себестойност при обекта на отчитане трудно промишлено предприятие би съществувало. Ето затова правилната организация и избора на правилният метод за калкулиране са от основно значение в стопанските субект в промишлеността. При калкулирането на готовата продукция в промишленото предприятие получаваме себестойност. Тя носи в себе си всички разходи, които предприятието е направило за производството на даден продукт.

Използвана литература

- Аверкович, Е. С. (2009). *Организация и технология на счетоводство в търговските дружества*. Велико Търново: Фабер.
- Бонев, Ж. (2015). Организация на счетоводството в предприятието. *ИДЕС*, 1-14.
- Димитров, М. (2005). *Теория на счетоводството*. София : Ромина.
- Стоянов, С. и. (2008). *Обща теория на счетоводството*. София: ИУ "Стопанство".
- Стоянов, С. С. (2010). *Счетоводство основен курс*. София: УИ "Стопанство".

INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP – A VIABLE PERSPECTIVE TO STUDY THE MODERN BULGARIAN FIRM

Margarita Mihaylova, PhD candidate, m.mihaylova@uni-svishtov.bg
The Department of International Economic Relations
The D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Antonella Zucchella, Professor of Marketing, antonella.zucchella@unipv.it
Faculty of Economics,
University of Pavia – Italy

Abstract: Though much debated worldwide and providing for a myriad of opportunities to extend or reconstruct our knowledge on the modern business organization, international entrepreneurship is extremely modestly represented in the extant Bulgarian literature. Thus, there is a need this knowledge void to be filled, so that we are able to better understand and study the modern Bulgarian internationalizing firm within the context and the pace of the latest research developments.

To this end, the present report gives a brief overview of the origins and the evolution of the field over the years with the purpose, on the one hand, to enrich and update the existing knowledge on the internationalization issues in the Bulgarian literature, and on the other, to draw the attention of the Bulgarian academic community to the research avenues IE offers.

Keywords: international business, entrepreneurship, international entrepreneurship, internationalization studies.

JEL: F 23.

Introduction

Against the background of international trade and international business studies, international entrepreneurship (IE) can be characterized as a relatively young field of research, which still constitutes its theoretical foundations – a process that is naturally related to a period of development, empirical testing and consequently, accepting or discarding a great number of, often diametrically differing, theoretical propositions on the various expressions of international entrepreneurial behaviour. In this context, there still are ‘major theoretical inconsistencies, conflicting predictions, and knowledge gaps’ (Keupp and Gassmann 2009) and “additional efforts are required to strengthen the mobilization and legitimization” of the field (Coviello 2015).

And yet, the very birth and evolution of this lively and debated field of research has ‘revolutionalised’ (Autio 2005) our view of how the modern business organization explores and exploits opportunities on a global scale thus building its competitive advantage and creating (sometimes impressive) value. By bringing into the academic discourse the idea that the internationalization of some business entities may be a result

of an entrepreneurial act, it has also extended the realm of international business studies to a more comprehensive view of the capacity of the young and smaller organisations to perform international activity early in their life cycle. Over the years, it has also integrated in international business theoretical propositions not only from entrepreneurship, but also from other domains such as international and strategic management, organizational learning and other. Consequently, IE, for its very short existence, has become a very fascinating field that provides for significant potential to study the modern business organization from various perspectives.

1. The Origins of IE research

Before addressing the issue of the emergence and the evolution of IE as a field of research, we deem it necessary to outline the general political economic and academic background of its origin. The 1990s are marked by a change which has impacted the world in a significant way in the next decades – the collapse of the socialist system. This change, virtually, put the end to the division of the world into two economic entities which led to the universalization of the economic activity stemming from the hegemony of market economy (Mladenova, 2015). The resultant unipolar model undoubtedly provided for opportunities for the revival of the process of globalization, largely supported by the policy of the international organisations. This combined with the reduction of many transaction costs due to the rapid development of informational and communication technologies and large investments in infrastructure have formed a favourable milieu for competing internationally and coordinating resources across countries. Consequently, the number of the firms that start international activity early after (and in some cases even at) foundation has increased, which soon drew the attention of the academic community.

As of that time, the dominant view in the international business literature was that since firms lack foreign market knowledge they would expand internationally in a slow and incremental manner (Johanson, Vahlne 1977). Moreover, due to resource scarcity and the uncertainty they experience, they would first establish themselves on the domestic market and when later, decide on starting international activity, they would choose to enter a market, which they perceive as close in terms of cultural and geographic proximity (Ibid). However, the empirical findings that there are firms that obviously do not follow this pattern, but on the contrary, perform international activity literary from day one, often in a rapid and aggressive manner (Cavusgil 1994; McDougall, Shane, Oviatt 1994; Rennie 1993), questioned the general validity of this view. They called for the need of new theory to explain the formation and internationalization of these business organizations thus laying the foundation of a new line of research – the International Entrepreneurship.

The first use of the term ‘international entrepreneurship’ is ascribed to Morrow (Morrow 1988) who used it to describe the evolving technological and cultural international environment that was opening previous untapped foreign markets to new ventures (Zucchella, A., Magnani 2016). The genesis of IE as a potential field of research, however, was marked with an empirical study by Patricia McDougall, which defined it as: ‘the development of international new ventures or start-ups that, from

their inception, engage in international business, thus viewing their operating domain as international from the initial stages of the firm's operation' (McDougall 1989). This was closely followed by a number of publications on the new ventures and the timing of initial entry (e.g. Jolly, et al., 1992; Litvak, 1990; Coviello, Munro, 1992, Rennie, 1993) as well as comparisons of entrepreneurial behaviour across cultures.

IE was formally defined as a field, positioned at the interface of research in international business and entrepreneurship in the introduction to the special research forum on IE published by the *Academy of Management Journal* in 2000.

2. The evolution of the IE research

The boundaries of international entrepreneurship have been discussed by many researchers. As it can be seen from Table 1, IE started out from phenomenological research – the study of newly founded ventures that engage in international business activity as of their inception or soon thereafter. From the viewpoint of the present day, we can say, that this early definition has turned out to be, to a large extent, problematic not only for its phenomenological nature, but also for the turn of subsequent research it triggered. Focusing on new ventures, it restricts the boundaries of the field, more or less, to research on small and medium enterprises. However, as Keupp and Gassmann note, neither of the parent disciplines at the intersection of which IE was intended to be positioned, provides for an explicit requirement for firm size (Keupp, Gassmann, 2009). Moreover, this turn in the focus of empirical studies has resulted in imbalance of IB and entrepreneurship theory in the field, which has departed from the original intention for its creation (Ibid.).

Table 1
Key definitions on IE

Author	Year	Definition
McDougall	1989	'the development of international new ventures or start-ups that, from their inception, engage in international business, thus viewing their operating domain as international from the initial stages of the firm's operation'
Zahra	1993	'the study of the nature and consequences of a firm's risk-taking behaviour as it ventures into international markets'
Oviatt, McDougall	1994	'...a business organisation, that from inception, seeks to derive significant competitive advantage from the use of resources and sale of outputs in multiple countries'
McDougall et al.	1997	'new and innovative activities that have the goal of value creation and growth in business organizations across national borders'
McDougall et al.	2000	'a combination of innovative, proactive and risk-seeking behaviour that crosses or is compared across national borders and is intended to create value in business organisations'
Zahra, George	2002	'...the process of creatively discovering and exploiting opportunities that lie outside a firm's domestic markets in the pursuit of competitive advantage.'
Kuemmerle	2002	'the development of international new ventures or start-ups that, from their inception engage in either home-base augmenting or home-base exploiting activities of all private and public organisations transcending national borders regardless of age, size or industrial sector.'

McDougall et al.	2003	'the discovery, enactment, evaluation, and exploitation of opportunities – across national borders – to create future goods and services.'
Jones, Coviello	2005	'an evolutionary and potentially discontinuous process determined by innovation, and influenced by environmental change and human volition action or decision'.
Mathews, Zander	2007	'entrepreneurial processes that stretch across the discovery of new business opportunities in an international context to aspects of exploitation including the redeployment of resources and the ultimate engagement with competitors'

Source: Adapted from (Zucchella, Magnani, 2016).

To be fair, the above refers to the subsequent turn of the empirical studies most of which, to a great extent because of the later theoretical inconsistencies and knowledge gaps, have resided to focusing on small and young firms. As far as the definitional aspect is concerned, as it can be seen from Table 1, we are provided with conceptual grounds for moving away from the context-specificity of small ventures. This, unfortunately, just did not happen. For example, the definition of Oviatt and McDougall from 2000 includes not only new ventures, but also established firms, as well as allows for comparative (cross-national) analysis. It also stresses on the entrepreneurial behaviour of these firms (Zucchella, Magnani, 2016). The definition of Zahra and George from 2002 focuses on the entrepreneurial part of internationalisation by highlighting discovery and exploitation of opportunities as key characteristics of IE. (Zahra, George, 2002). This line was further developed in the definition offered by Oviatt et al in 2005, which also allows for multiple levels of research, potentially incorporating the individual entrepreneur, team, firm and/or external actors and influences. (Coviello, Jones, McDougall-Covin 2015).

Another important aspect of IE that is suggested by the aforementioned definition of Zahra and George, and which still happens to be under-researched, is its process nature, a view followed by other authors (e.g. Jones, Coviello, 2005; Mathews, Zander, 2007) who stress the dynamic character of IE and the role of entrepreneurial innovation, volition and change for the international performance of the firm. It then suggests that 'international entrepreneurship is not in itself a novel orientation of firms and entrepreneurs' but 'rather a combination of behaviours at the individual and organizational level... and of actions over time, along an evolutionary and discontinuous path'. (Zucchella, Magnani, 2016). On this view we should mention that it has been increasingly adopted lately, which signals a shift from a static (the creation act) to a dynamic perspective (the entrepreneurial process).

3. IE from the present day perspective.

For almost three decades of development, IE has rapidly accumulated knowledge on complex phenomena while constituting its theoretical foundations and trying to differentiate itself, mobilize and gain some legitimacy. For the extent to which it has managed to gain an identifiable position at the interface of international business and entrepreneurship research, we can judge by the findings, reported by a recent review,

published by Coviello et al: 551 articles (250 of which for the period 2010-2012 only and some of which as part of special issues and forums on IE), 38% of which published in 'strong' journals such as the Journal of Business Venturing, Entrepreneurship Theory and Practice, or Journal of International Business Studies. (Coviello, Jones, McDougall-Covin 2015). The awards, contributed to some of its seminal articles¹, gave legitimacy to IE among IB researchers thus spurring the interest of the field towards entrepreneurial firms. In 2003 a special journal devoted to IE was launched, in 2009 – a virtual community built to support IE research on a global basis: ie-scholars.net. In addition, IE is often found among 'the top 10 cited' article lists. (Coviello, McDougall, Oviatt 2011). All these facts evidence that IE has been gaining legitimacy.

On the other hand, 'it appears that although IE has made progress as an emerging field there is still room to improve'. (Coviello, Jones, McDougall-Covin 2015). In this line, in the last decade we saw a number of publications that present strong criticism. For example, in the review we have already mentioned, Keupp and Gassmann criticize the phenomenological basis of IE research and argue that 'the greatest part of extant IE research is very "outcome driven", 'focusing almost exclusively on small firms', there exists 'imbalance' between IB and IE fields as a result of which entrepreneurial process of internationalization has not been adequately depicted (Keupp, Gassmann 2009). Similar arguments were made in another review (Coombs, Sadrieh, Annavarjula 2009), the conclusion of which is that the field is still at a rudimentary stage of development.

3. IE in the extant Bulgarian literature

Though there still exist doubts whether IE is a sufficiently distinctive area to be considered a new field, research in this domain is being done by scholars worldwide and is supported by various community structures, conferences and journals (Coviello, McDougall, Oviatt 2011). Notwithstanding the challenges that are still to be overcome, it undoubtedly has suggested new perspectives to the phenomenon early and rapid internationalization. However, as our review of the Bulgarian literature on the related issues has found, it is very poorly (if at all) presented in it.

In fact, we were not able to find any comprehensive reviews of the field. The sources in which it is mentioned usually comment on it within the context of discussing other issues, mainly the BG/INV phenomenon and this in the context of SME internationalisation. For example, **Vassileva** classifies the firms that participate actively in international business into three groups: *international firms*, *small and medium-sized enterprises* and *newly established international firms*². (Vassileva 2011). The author describes the latter as a separate type of small and medium-sized enterprises defined as:

¹ e.g. the 2004 JIBS Decade Award for Oviatt and McDougall's "Toward a Theory of International New Ventures", the 2001 AMJ Best Article Award for Zahra, Ireland and Hitt article "International expansion of new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance" and other

² Since in the text in Bulgarian the author has used two terms to refer to the newly established enterprises without explicitly differentiating between the terms, in the translation into English we have used the literal equivalent.

“young entrepreneur firms which start international activity at an early stage of their development, rapidly advancing to the foreign markets” (Ibid.). For her, these firms are typical of the developed economies, e.g. Australia and Japan and of the emerging markets like China and India.

Early and rapidly internationalizing firms are also discussed by **Todorov**, who defines born globals as ‘new types of business’ which ‘differ from traditional firms in that they leapfrog some phases of the well-known cycle of the firm, change their consequence or very quickly pass through the different phases, servicing a territorially expanded market” (Todorov, 2011). For the author, the main determinants of the aggressive growth of these firms are their ability to quickly exploit the technological advantages and the specifics of customers abroad.

Some issues that can be related with the domain of IE are also commented by **Shivarov**, who mentions "mini-or micro-multinational firms", which he defines as: "small or medium-sized companies that are targeting the global market and are planning their business to derive advantages from the production (or provision of services) in different countries. They are oriented towards niches not occupied by large TNCs and offer specialised products, mostly to other firms." (Zafirova et al. 2012).

International entrepreneurship is also mentioned by **Damyanov**, who notes the potential of further conceptualisation of the international strategies of the firm in terms of their entrepreneurial aspect. The author also cites the definition of IE proposed by McDougall and Oviatt in 2000 (McDougall, P. P. and Oviatt 2000) and further concludes that: ‘...the new paradigm of international entrepreneurship departs from the focus on the firm towards concentrating on interrelationships in a multi-pole network which involves hybrid governance structures.’ (Damyanov 2014).

Out of the sources we were able to retrieve in the Bulgarian language, the most extensive review of the modern developments in the internationalisation studies we found in a book recently published by **Vladimirov** (Vladimirov, 2011). In his review of concepts and approaches to the internationalization of SMEs (p.180-199), the author presents ‘the strand international entrepreneurship’ (pp. 191- 196). He also cites the above definition of McDougall and Oviatt and supports the opinion that „this approach best integrates all approaches relevant to internationalization and entrepreneurship as an inherent part of the SME internationalization” (p. 192). The work also quotes from some research on international new ventures, giving their main characteristic features according to the cited authors. However, despite the breadth of the review and the outline of the major problem related to the conceptualisation of the “firms that seek to internationalise as from their founding”, namely, “term ambiguity and debates on the name” (p. 183, p. 195) it does not provide for an explicitly stated view on these business organisations and the way to identify them.

The above findings infer that IE as a research area has been virtually not presented in the Bulgarian literature. The very few sources that tackle related issues mention the existence of early and rapidly internationalizing firms, underlining their role in the modern economic reality and, in some cases, quoting from the seminal works. Beyond the descriptive aspect, however, we did not come across an in-depth analysis on any of the issues that are on the agenda of the BG/INV studies. Moreover, all sources we were

able to retrieve discuss internationalization within this line of research and in the context of small and medium enterprises.

To be fair, we should mention, that these findings are fully explainable. If we look back in time, we can easily see that the focus on the internationalisation of the firm dates to the great expansion of multi-national corporations in the USA after the World War II. At the time, Bulgaria was already part of the so-called Eastern Bloc and by 1990s the social, economic and academic reality was strongly influenced by various factors related to this position. In fact, for development of firm internationalization studies in Bulgaria we can speak as of the last decade of the XXth c., which is a serious lag, compared to the evolution of the field in other countries, a lag that is yet to be compensated. There is research that has laid the foundations for future development of the field, however, there still exist knowledge gaps that are to be filled, especially on the issues related to early and rapid internationalization, an area, in which IE can provide valuable insight and open avenues for future research work.

The same, to a great extent refers to entrepreneurship as a parent discipline of IE. In a centrally-planned economy, such as the Bulgarian economy before 1989, the state makes the economic decisions which leaves little room for taking economic risk thus for entrepreneurship. Consequently, the related issues were not in the focus of the Bulgarian economic thought. After 1989 a number of works on entrepreneurship have been published, the first of which mostly adaptations of foreign authors. As for the subsequent development of the research area in Bulgaria we can highlight the significant role a project played - the Phare Tempus Project – 1994-1997 ‘Educational Programme and Establishment of Centres for Entrepreneurship Development’ and the held within its frames conference “Industrial Organization and Entrepreneurship in Transition” (1995), with 45 scholars from 17 countries. After the mid-1990s we can also highlight some conceptual works that have laid the foundations of the further development of the field. As of the beginning of the XXIth c., we can also trace an interest in entrepreneurial culture. The activity of the Bulgarian Association for Management Development and Entrepreneurship as from 1997 of and of GEM Bulgaria as of 2014 has largely contributed in the last years to the promotion and development of the research and education in the field. However, there is still need to broaden the scope of entrepreneurship research beyond the issues related to small business.

Conclusion

Though still unable to offer clear theoretical understandings of initial stages of internationalization, IE has to a great extent outlined the boundaries of the area of research where such can be developed. It seems that neither IB nor entrepreneurship alone are able to provide for an adequate answer to the fundamental question whether and how internationalization creates value and superior firm performance as well as to other important issues as precocity, speed and pace and their relation to the milestones that mark the path of the firm as the internationalization process unfolds. In this line, IE can give valuable insight for future development of theoretical frameworks that incorporate theoretical perspectives from IB and entrepreneurship.

Bibliography

- Vassileva, Antoaneta. 2011. *Mezhdunaroden biznes*. UI "STOPANSTVO".
- Vladimirov, Zhelyu. 2011. *Globalni predizvikatelstva pred malkite I sredni predpriyatiya*. UI "Sveti Kliment Ohridski".
- Danyanov, At., Iliev Dr., Momchev, S, 2014. *Mezhdunarodni strategii*.
- Todorov, K. 2011. *Buzines predpriemachestvo, Vol. I*. BARMP.
- Autio, Erkkko. 2005. "Creative Tension: The Significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's Article 'toward a Theory of International New Ventures.'" *Journal of International Business Studies* 36(1): 9–19.
- Cavusgil, Tamer. 1994. "Born Globals: A Quiet Revolution among Australian Exporters." *Journal of International Marketing*, 2(3), editorial.
- Coombs, Joseph E., Farid Sadrieh, and Madan Annavarjula. 2009. "Two Decades of International Entrepreneurship Research: What Have We Learned - Where Do We Go from Here?" *International Journal of Entrepreneurship* 13(1): 23–64.
- Coviello, N.E., P.P. McDougall, and B.M. Oviatt. 2011. "The Emergence, Advance and Future of International Entrepreneurship Research - Aan Introduction to the Special Forum." *Journal of Business Venturing* 26(6): 625–31.
- Coviello, N. E. 2015. "Re-Thinking Research on Born Globals." *Journal of International Business Studies* 46(1): 17–26.
- Coviello, N. E., M. V. Jones, P. P. McDougall-Covin. 2015. "Is International Entrepreneurship Research a Viable Spin-off from Its Parent Disciplines?" In *Rethinking Entrepreneurship: Debating Research Orientations*, 78–99.
- Johanson, J., J.-E. Vahlne. 1977. "Process of the the Internationalization Development Firm-a Model of Knowledge Foreign and Increasing Market Commitments." *Journal of International Business Studies* 8(1): 23–32.
- Keupp, M., O.Gassmann. 2009. "The Past and the Future of International Entrepreneurship: A Review and Suggestions for Developing the Field." *Journal of Management* 35(3): 600–633.
- McDougall, P. P. and B. M.Oviatt. 2000. "International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths; The Academy of Management." *International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths;The Academy of Management Journal. Vol. 43, No. 5, pp. 902-906*.
- McDougall, P P, S Shane, and B M Oviatt. 1994. "Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research." *Journal of Business Venturing* 9(6): 469–87.
- McDougall, P. P. 1989. "International versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behavior and Industry Structure." *Journal of Business Venturing* 4(6): 387–400.
- Morrow, J. F. 1988. "International Entrepreneurship: A New Growth Opportunity." *New Management* 3(5): 59–61.
- Rennie, M. 1993. "Born Global." *The McKinsey Quarterly*.
- Zucchella, A., Magnani, G. 2016. *International Entrepreneurship: Theoretical Foundations and Practices, 2nd Edition*.

ДЕЗИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ИЛИ НОВА ЕВРОПЕЙСКА ИНДУСТРИАЛНА ПОЛИТИКА: ИЗВОДИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Искра Христова-Балканска
Институт за икономически изследвания БАН

Резюме: Основните цели на ЕС са модернизирането на европейската промишленост, нарастването на инвестициите в нови технологии и продукти, както и подобряването на професионалните умения на заетите в индустриалния сектор. Тази политика към "индустриализация от нов тип" или реиндустриализация на европейската икономика е важна за България. Първата част на доклада изяснява кои са причините европейската индустрия да намали своето значение за икономиките на развитите европейски държави, както и какви мерки се прилагат за нейното развитие в контекста на решенията на Европейската Комисия (ЕК). Втората част е посветена на възможностите за адаптиране на българската индустрия към новата европейска индустриална политика.

Ключови думи: Дезиндустриализация, Делокализация на индустриалните предприятия, Реиндустриализация, Конкурентоспособност, Предизвикателства пред българска индустрия.

JEL: L16, E24.

DEINDUSTRIALISATION OR NEW EUROPEAN INDUSTRIAL POLICY: LESSONS FOR BULGARIA

Prof. Dr Iskra Christova-Balkanska
Economic Research Institute at BAS (ERI BAS)

Abstract: The main objectives of the EU are to modernize European industry, to increase investments in new technologies and products, and to improve the professional skills of those employed in the industrial sector. This policy towards "industrialization of a new type" or reindustrialisation of the European economy is important for Bulgaria. The first part of the report clarifies the reasons why European industry has lost its importance to the economies of developed European countries. What measures should be implemented to develop according the European Commission's (EC) decisions. The second part is devoted to the possibilities of adapting the Bulgarian industry to the new European industrial policy.

Key words: Desindustrialisation, Delocalisation of industrial companies, Reindustrialisation, Competitiveness, Bulgarian industry challenges.

JEL: L16, E24.

Въведение

През изминалите десетилетия настъпват значителни промени в сектора индустрия на развитите европейски икономики– обемът добавена стойност в индустрията спада, заетостта в индустриалния сектор намалява, някои от традиционните промишлени сектори на Европа губят значението си за европейската икономика. Нарастват трудностите в европейското икономическо пространство, защото от една страна Европа трябва да запази своята солидна индустриална база, а от друга, промишленото производство да е конкурентоспособно на международните пазари. Глобалната финансова, икономическа и суверенна дългова криза в Европа извади на повърхността рисковете, които поражда прекомерното разширение на влиянието на финансово-банковия сектор, за сметка на развитието на промишленото производство, което се отразява отрицателно върху икономическия растеж. След кризата развитието на европейската индустрия на базата на ново съвременно технологично оборудване като устойчив източник на икономически растеж става приоритет за европейските институции.

В настоящето изследване се разкриват основните причини за намаляване дела на европейската индустрия в икономиката на ЕС и опитите за реиндустриализация. Изграждането на българската индустрия на съвременна основа изисква провеждането на обоснована индустриална политика, която да съдейства за внедряването на нови технологии, което е фактор за повишаване на икономическия растеж в страната.

1. Дезиндустриализацията в Европа– причини и последствия

След 1995 г. тенденцията към дезиндустриализация е отчетлива в глобален мащаб. В рамките на 10 години (1995-2005 г.) световното индустриално производство се намалява с близо 3%. Спадът на добавената стойност в преработващата промишленост е още по-значителен в икономиките на развитите страни. Индустриалното производство се ограничава в Европа в Северна Америка, дори в Азия. Страните от Източна Европа членове на ЕС произвеждат по-висок дял добавена стойност в промишленото производство в сравнение със страните от Западна Европа. Този факт показва, че в ЕС намаляването на дела на добавената стойност на преработващата промишленост в БВП не се развива с еднакви темпове. (Таблица 1)

Намаляването на дела на индустрията в икономиките на развитите държави от Европа се обяснява с влиянието на три основни фактора, а именно бързият научно-технически и информационен напредък в света, измененията в предпочитанията на потребителите и външната търговия. Научнотехническият прогрес подобрява производителността на труда и влияе върху съотношението конкурентоспособност-разходи. Като резултат, относителните цени на индустриалните стоки намаляват, поради снижаването на стойността на продажбите на индустриални изделия. Освен това потреблението на услугите се увеличава, за сметка на индустриалните стоки. Основната причина за развитието на дезиндустриализацията се корени във възникващите проблеми в съотношението конкурентоспособност-

Таблица 1

Дял на добавената стойност в преработващата индустрия в БВП по региони по текущи цени В %

	1995-1999	2000-2004	2005- 2009	2010-2013
Свят	18,0	16,5	15,7	15,8
Развитите икономии	17,5	15,5	14,0	13,3
Азия	21,0	19,3	18,8	18,0
Северна Америка	16,1	14,0	12,5	12,0
Европа	16,6	15,5	15,5	15,8
Западна Европа	13,0	11,6	10,0	9,9
Източна Европа	19,3	18,2	18,6	18,3

Източник: *Industrial Development Report (2016) The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development*, UN, Industrial Development Organization, p. 33.

цени (разходи). Стремелът към печалби и за изпреварването на конкурентите се осъществява чрез намаляването на цените на преработените изделия на основата на по-ниските разходи на капитал и труд при тяхното производство.

Външните шокове за икономиката, свързани с промените в цените на енергоносителите изменят индустриалната структура на развитите държави и тяхната търговска специализация постепенно се променя за сметка на износа на стоки, чието производство не включва високоенергийни компоненти. Това променя търговската специализация на държавата поради видоизменението на външнотърговската листа на държавата, но показва и промените в нетните спестявания на населението и в заетостта на работната сила. Спестяванията на населението не се генерират главно от реалния сектор, а от сферата на услугите, където броят на работниците расте.

Голяма част от европейските компании и малките и средните предприятия (МСП) не могат да се адаптират към динамично променящата се външна и вътрешна икономическа и технологична среда. Като резултат някои от тях намаляват производството си, особено по време на икономическата криза. В пост кризисния период, компаниите бавно се възстановяваха, което се дължеше на затруднения достъп до финансиране поради колебанията в доходността на активите на капиталовите пазари и на свитото кредитиране от търговските банки.

Друг фактор, който влияеше на европейската индустрия е делокализирането на европейското производство зад граница особено след 2000 г. В условия на силна международна конкуренция, големите европейски компании осъществяват преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) като локализируют производството си в динамични икономически държави и региони. Това означаваше, че работните места също се изнасяха зад граница. Преместването на производства и услуги към други дестинации се отразяваше отрицателно върху развитието и конкурентоспособността на европейския индустриален сектор.

Въпреки че производителността в европейската индустрия нараства по-бавно в сравнение с тази в САЩ и делокализирането на производствени мощности зад граница, европейската индустрия запазва своята важна роля за европейската икономика. Тя запазва своя пазарен дял в световната търговия, за разлика от САЩ и

Япония. Търговията с европейски индустриални стоки е проявление на глобализацията.

2. Приоритетите на европейската индустрия

След кризата и с цел опазване конкурентоспособността на европейската индустрия, Европейската Комисия (ЕК) и държавите членки на ЕК си поставят две основни задачи: *Първо*, подобряване на икономическата среда на предприятията при изгодни за фирмите цени на факторите на производство и лесен достъп до инвестиции. *Второ*, развитие на иновационния потенциал на фирмите с цел печалбите от по-високата производителност да не са единствено резултат на реформи и реструктурирания, свързани с намаляването на заетостта. *Трето*, институциите на ЕС и държавите-членки на ЕС следва да участват активно в инвестиционното финансиране на европейските компании.

Приоритет на ЕК е, че «европейската индустрия трябва да се възроди отново и значението на промишлеността през XXI век да нараства». Призивът за реиндустриализация (от октомври 2012 г.) е насочен към възстановяване на икономическото равновесие в ЕС и към установяване на «екологично чисто и зелено» индустриално развитие, основано на нови технологии, на строителство от нов тип, на устойчиви суровинни източници, на енергоспестяващи и екологични транспортни средства, на умни енергийни мрежи, на биопродукти и др. Реиндустриализацията не означава възпроизвеждане на отживели индустриални и замърсяващи околната среда производства, а инвестиции във високотехнологични отрасли и иновационни производствени мощности от ново технологично поколение.

Въпреки че Европа има развита космонавтика, успехи във внедряване на нови технологии в индустрията, изградени мрежи Интернет, тя сравнително изостава с инвестирането в дигитални и базови технологии (БТ).¹ Въвеждането на дигитални системи повишава със 75% икономическата тежест на традиционните европейски отрасли, поради подобряване на конкурентоспособността на производството. Дигиталната икономика и новите бизнес модели променят традиционната външна търговия и дават тласък на развитието на глобалните вериги за създаване и пренос на стойности (Global value chains).

Европейската комисия въвежда четири основни стълба за реструктуриране на индустриалната политика на ЕС. *Първият стълб* е изграждане на ясна и прозрачна рамка за стимулиране и увеличение на инвестициите в промишлени отрасли, които произвеждат стоки с висока добавена стойност. *Вторият стълб* е увеличението на износа на стоки от ЕС и реформирането на Единния вътрешен пазар (ЕВП), като и улесняване на европейския износ към страни извън ЕС. *Третият стълб* е финансиране на предприятията от публични и частни фондове. *Четвъртият стълб* е свързан със структурни промени в индустрията, въз основа на усъвършенстване на образованието и на квалификацията на работната сила.

¹ Базовите технологии включват разширено и напреднало производство, нанотехнологии, биотехнологии, микро и макро електроника, фотоника, и производството на усъвършенствани и съвременни материали.

Постигането на тези цели се основава на механизми на въздействие, между които инвестиции, иновации, използване на икономически инструменти, насочени към повишаване на конкурентоспособността на европейските предприятия в условия на добре функциониращ Европейски вътрешен пазар, развити търговски връзки, опазване на околната среда и капиталовложения в научноизследователска дейност. Това изисква партньорство между институциите на ЕС и страните членки на ЕС в областта на европейската индустрия.

3. Приспособяването на българската индустрия към новата европейска индустриална политика

България поддържа предложенията на ЕК и националните стратегии за индустрията, ориентирани към реиндустриализиране и развитие на иновативни промишлени производства и съдействащи за развитие на ниско въглеродна икономика.

Структурата на българската промишленост се различава от тази на развитите европейски икономики. Докато индустрията в развитите страни от ЕС се основава на енергоспестяващи производството стоки, българската индустрия е специализирана в производство на стоки с ниска и средна добавена стойност. Делът на стоки със средно висока добавена стойност е сравнително нисък. Но и в други държави членки на ЕС, индустриалното производство е на основата на традиционно развити в миналото производствени мощности.

Производството на предприятия от преработващата промишленост заема висок дял в общата продукция на промишлените предприятия. Продукцията на останалите подотрасли на индустрията остава почти без промяна през последните години, което показва че предприятията не са разширили своя пазарен дял.

Таблица 2

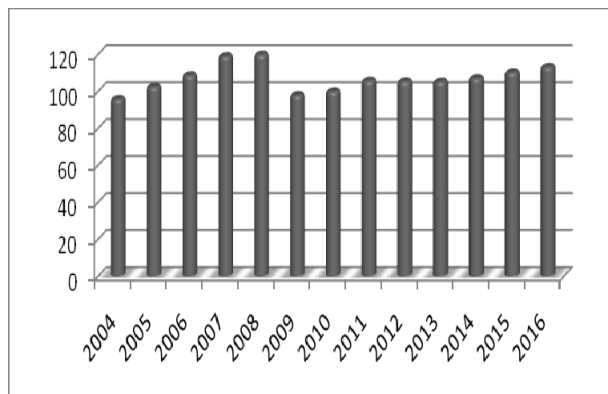
Дял на продукцията по отрасли в общата продукция на промишлените предприятия в %²

Икономически дейности	2013	2014	2015
Общо	100	100	100
Добивна промишленост	4,08	3,93	3,74
Преработваща промишленост	79,34	82,18	81,53
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	14,41	11,71	12,53
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	2,17	2,19	2,20

Източник: Статистически справочник 2016, НСИ с.192 Изчислено от данни на Статистически справочник 2016.

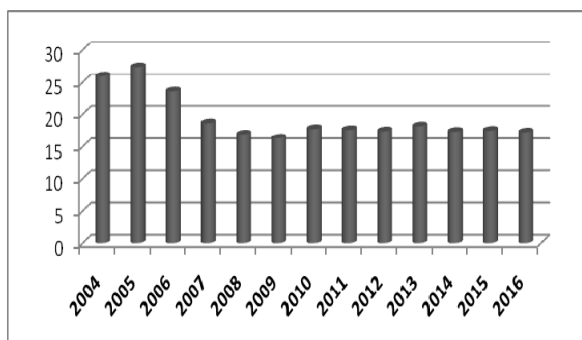
² Показател „продукция на промишлените предприятия“ отразява цялостната дейност на предприятията т.е. включени са приходите и от непромишлените дейности. Продукцията включва: приходите от продажби на продукция и услуги, разходите за придобиване на активи по стопански начин, други приходи, изменението на запасите от готова продукция и изменението на запасите от незавършено производство.

Трендът на развитие на промишленото производство се колебае в широк диапазон В периода 2001 - 2016 г., промишленото производство на България нараства средно с 3,37%. В пост кризисния период индустриалното производство не достига равнището си от 2007-2008 г. (Фиг.1)



Фиг. 1 Средногодишен индекс на промишленото производство на България, в %, 2004-2016 г.
Източник: НСИ.

След 2006 г. ПЧИ в преработващата промишленост спадат, като най-ниско е тяхното равнище през 2009 г., а впоследствие делът им в общите ПЧИ се запазва средно на около малко над 17% годишно. (Фиг.2)



Фиг. 2 Преки чуждестранни инвестиции в преработващата промишленост на България като процент от общите инвестиции в България по години. В проценти. 2004-2016 години
Източник: Изчислено по данни от БНБ.

Металургията е главен индустриален подотрасъл, чийто дял в износа на промишлени изделия, заема висок процент. Вносът и износът на метали и метални изделия генерира положителен търговски баланс от EUR 1.5 млрд. през 2017 г. Производителността на труда на един зает в този сектор е 4 пъти по-висока в сравнение със средната производителност на заетите в общата производителност

на труда на страната. Брутната добавена стойност е 3 пъти по-висока в сравнение с тази произвеждана общо в преработващата промишленост.

Българската индустрия все още не разполага с база за развитие на биотехнологии и на „умни и високо автоматизирани производства“. Но, иновативните производства навлизат в някои сектори на българската индустрия. В хранително-вкусовата промишленост се развива конкурентоспособно производство на био храни, търсени на международния пазар. В добивната промишленост има технологични обновления в добива на въглища, в производството на електроенергия, в производството на цветни метали.

Главните цели на българската индустрия в контекста на адаптиране на преработващата промишленост към новата европейска индустриална политика са инвестиции в иновативно и чисто промишлено производство, в инфраструктура в образование и квалификация на работниците.

Един от начините е привличане на ПЧИ от глобалните вериги за създаването и пренос на стойност, защото България няма капацитет за изграждане на нова индустриална структура със сложни технологични и оптични оборудвания. Конкретни стъпки в тази насока развиват подотрасли на преработващата промишленост на по-висока степен на технологично обновление, които привличат качествени ПЧИ. Подобна еволюция би съдействала за подобряване на конкурентоспособността, на инвестиции в базисни технологии, за развитие на МСП. Развитието на мрежа от конкурентоспособни компании на международния пазар в преработващата промишленост, вкл. и като подизпълнители на глобалните вериги за създаване и пренос на стойност, е главен носител на икономически растеж и макроикономическо равновесие.

Библиография

- Member States competitiveness performance and policies, An integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Front Stage, EC, SEC(2010) 1272 {COM(2010) 614} p. 43
- Christova-Balkanska I., 2011, Changes in the structure of European industry and results for Bulgaria, In: Investments in the future, 222 – 230, ISSN 1314-3719
- Christova-Balkanska I., 2015, Structural changes in the Industry of the European union Industry and Bulgaria: Evolution and Future challenges after the crisis. In: Journal of Global Economics, Vol. 7, No1, p.105-125 <http://www.iem.ro/rem/index.php/REM>
- Съобщение за възраждане на европейската промишленост 22 януари 2014 г. Брюксел,
- Short-term industrial outlook, (October 2014), DG Enterprise and Industry, CE.
- European Competitiveness Report 2014, Helping firms grow, (2014), DG Enterprise and Industry.
- Y.Kalantzis., Thubin C, 2017, Les causes de la désindustrialisation en France, Bloc-notes Eco 37, Banque de France.
- Jamet Jean-François, 2007, Où va l'industrie européenne ? Questions d'Europe No82, Fondation Robert Schuman.

Българска асоциация на металургичната индустрия (БАМИ), 28.09.2011 г. “Пътна карта” за реструктуриране в металния сектор – управление на реструктурирането, активно включване на социалните партньори, разпространение на добри практики, споделяне на опит и иновации, Програма „Прогрес” на ЕС, Париж, Франция.

Икономически преглед, БНБ, 1, 2010, с. 20.

Макроикономически показатели, БНБ 2012 г.

Влиянието на кризата върху реалната икономика е сериозно, 19 юни 2009, Economy.bg,

Годишен отчет на БНБ, 2011, с. 20

An integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Front Stage, Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European economic and social committee and the Committee of the regions, SEC (2010) 1272, COM (2010) 614, EC. P. 10

World Competitiveness Report 2011-2012 p. 9

Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

National Statistics Institute (NSI) (Национален статистически институт). Инвестиции. <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=7>

NSI Industry (Национален статистически институт). Индустрия. <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=3>

BNB (БНБ, Статистика). <http://www.bnb.bg/Statistics/index.htm>

**СЪВРЕМЕННИТЕ ТЕОРЕТИЧНИ КОНЦЕПЦИИ ЗА РОЛЯТА
НА ЕС В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА
И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ИКОНОМИЧЕСКАТА
ИНТЕГРАЦИЯ**

**Татяна Хубенова-Делисивкова, stefanovatatiana@gmail.com
Секция “Международна икономика“
Институт за икономически изследвания на БАН**

Резюме: Докладът поставя на разглеждане характерните особености на ЕС като глобален актьор с конкретни компетенции в областта на външните отношения на държавите-членки. Предлаганият анализ има за цел разкриването на ролята на ЕС в глобалната икономика на основа на анализа на следните основни проблеми: 1) съвременни концепции за ЕС като глобален актьор и правоспособността му като субект в международните отношения; 2) предизвикателства пред външните отношения на ЕС в условията на европейската интеграция след Глобалната финансова криза и Европейската суверенна дългова криза; 3) перспективите за участието на ЕС в глобалната икономика с оглед на тенденциите в регулирането на международните икономически отношения.

Ключови думи: икономическа интеграция, международен икономически ред, международни финанси, икономическо управление и регулиране, търговска политика.

JEL: F14, F02, F3, F130, F650, K2, F130.

**THE CONTEMPORARY THEORETICAL CONCEPTS OF THE EU'S
ROLE IN THE GLOBAL ECONOMY AND THE CHALLENGES
TO ECONOMIC INTEGRATION**

**Tatiana Houbenova-Delisivkova, e-mail: stefanovatatiana@gmail.com
Department of International Economics
Economic Research Institute of Bulgarian Academy of Sciences**

Abstract: The paper discusses the specific features of the EU as a global actor with competences in the sphere of external relations of its member states. The proposed analysis aims at revealing the role of the EU in the global economy on the basis of consideration of the following main themes: 1) contemporary concepts for the EU as a global actor and its legal capacity as a subject in international relations; 2) the challenges to the external relations of the EU under the conditions of European integration after the Global economic and financial crisis and the European sovereign debt crisis; 3) the prospects for the EU's role in the global economy with regard to the trends of re-regulation of international economic relations.

Key words: economic integration, international global order, international finance, economic governance and regulation, international trade.

JEL: F14, F02, F3, F130, F650, K2, F130.

Въведение

В теорията на международните отношения има няколко концептуални подхода към трактовката на ЕС като глобален актьор. Като се има предвид, че на съвременния етап ЕС е изправен пред предизвикателствата за реформи в модела на бъдещата интеграция в Съюза, дискусиата за ролята на ЕС в международните отношения безспорно има значение в търсенето на възможности за неговото институционално и функционално развитие.. Важно значение в тази връзка имат концепциите за доизграждането на ИПС предложени в доклада „Завършване на Икономическия и паричен съюз“ (Юнкер , 2017). В него наред с оценката на прилаганите интеграционни механизми се изтъква необходимостта да се издигне интеграцията в ИПС на ново равнище и съответно на нова правна основа, за да може Еврозоната постепенно да прерасне в истински икономически и паричен съюз като „ система на по-нататъшно споделяне на суверенитет в рамките на общи институции“. Безспорно е, че съвременният етап на преразглеждане модела на интеграцията в ЕС се отразява и върху ролята на Съюза в глобалната икономика.

Предизвикателствата в посткризисното икономическо развитие на ЕС включват, от една страна, очерталите се проблеми с нарушаването на критериите за конвергенция от редица страни-членки на ИПС на ЕС в хода на Глобалната финансова и икономическа криза след 2007 г. и разразилата се от 2009 г. Европейска суверенна дългова криза, която показва трудностите и рисковете от задълбочаване на икономическите различия между страните от Еврозоната и нуждата от създаване на нови интеграционни механизми за „споделянето“ на цената по преодоляването на кризата. Наложилите се след 2011 г. значителни промени в икономическото управление на ЕС за справяне с кризата в Еврозоната неизбежно отразяват дефицитите в интеграционния процес и макроикономическите дисбаланси, които пречат на конвергенцията. Заедно с това наред с проблемите по съживяване на икономическия растеж и преодоляване изоставането си в международната конкурентоспособност след 2012 г. ЕС показва забавяне процесите на разширяване на икономическата интеграция в условията на протичащото преосмисляне и задълбочаване на интеграцията чрез пререгулиране на интеграционните процеси вътре в Съюза. Формулира се концепцията за „диференцираната“ икономическа интеграция в ЕС във връзка с разграничаването на регулативни промени, задължителни за страните от Еврозоната и неангажиращи други страни на ЕС, които не членуват в ИПС като най-висша степен на интеграция. Значителни промени внася последвалият референдум за излизане на Великобритания от ЕС и водените от 2017 г. преговори от ЕС. На дневен ред е започналото предоговаряне на търговските отношения със САЩ при президента Д. Трамп, който прекъсна едностранно преговорите по т.нар. Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции

(ТПТИ). ЕС е изправен пред нови предизвикателства във външноикономическите си отношения. Неизбежно е наблюдаваните съществени изменения в глобалната среда и глобалната несигурност да окажат по-силно влияние върху ЕС при за избора на модела на интеграционната групировка за в бъдеще.

Като международна организация за междудържавно сътрудничество и интеграция ЕС е в процес на навлизане на нов етап в развитието си, което ще обуслови нови характеристики на участието на ЕС в международните отношения и глобалната икономика. Най-важната промяна се свързва с по-нататъшната икономизация на външната политика чрез задълбочаването на необходимостта от общата външна политика и политика на сигурността.

1. Теоретични концепции за ролята на ЕС в глобалната икономика

Според *холистичната теория* ЕС представлява по същество напълно самостоятелен глобален актьор, доколкото представлява държавите-членки като едно „цяло“. В политически аспект и формално погледнато спрямо трети страни, Съюзът има определени характеристики на общност от държави, ако се разглеждат по същество резултатите от дейността му в международните отношения, в т.ч. търговска политика и политика на сигурност. При такава трактовка остават открити редица въпроси относно сложността на процесите и механизма на формирането на външната политика на ЕС и свързаните с това отношения на ЕС с държавите-членки. Според други варианти на разглеждания подход по същество не само за самия Съюз, но и за неговите държави-членки има значение как се приема „международното присъствие“ и международната „идентичност“, с която държавите-членки на ЕС са приели да бъдат представлявани от Съюза като междудържавна организация. Неизбежно е в условията на разрастваща се „вълна“ от национални „икономически егоизми“ в самия ЕС и рискове от протекционизъм и търговски войни в глобалната икономика да нарастват предизвикателствата пред глобалната роля на ЕС.

Според *институционалистката концепция на структуралистите*, ЕС не е цялостен /унитарен/ правосубект, тъй като се състои от „Множеството реалности“ на възложените му компетенции за дейности. Те са своеобразно възложени функции на ЕС от името на държавите-членки във връзка с позицията и компетенциите на ЕС в международните институции или други структури, в които ЕС участва. Тази концепция има актуално значение в опитите да се отчита прагматично наличието на различия в позициите на държавите-членки по проблеми на външните отношения на ЕС и приемането на обща позиция за споделянето на отговорността за общата външнополитическа позиция.

От началото на 90-те години досега охарактеризирането на ЕС като участник в международните отношения се повлиява от *концепциите за многостепенното управление в ЕС*, които са разновидности на системните теории. Те се основават на представата за преодоляването на съществуващото разделение между вътрешна и външна политика. Според това направление от съвременни концепции в ЕС трябва да се отчитат разнообразните взаимовръзки и канали на взаимодействие между различните нива на управление – наднационално, национално и субнацио-

нално, които нива ликвидират монопола на управление и в значителна степен отслабват правомощията на правителствата на държавите-членки за приемане на политически решения.

При това нарастват пълномощията на *наднационалните* участия на институциите на ЕС (Европейската комисия, Европейския парламент, Европейския съд), които осъществяват независимо въздействие върху политическите процеси и резултатите от тях, в т.ч. също над националните, регионални и местни власти. (Bretherton, C. And Volgert, 1999).

Според *конструктивисткото направление* в теорията на международните отношения ЕС отговаря на пет основни критерия, които позволяват да бъде считан за глобален актьор: 1/ споделяната от участващите в него държави-членки привързаност към общи ценности и принципи; 2/ способността да се определят политически приоритети и да се формулират политики и стратегии; 3/ способността да се водят преговори с други участници в международните отношения; 4/ наличието на възможности и политически инструменти да се прилагат политики; 5/ наличието на легитимност на външнополитическите решения на ЕС в рамките на държавите-членки. Това дава аргументи да се окачестви ЕС като специфичен участник в международните отношения с „многостепенна политика“, която от една страна е субект, а от друга страна продукт на многостепенна структура. На съвременния етап външната политика на ЕС не е единна, а е обща, т.е. тя няма наднационален характер, но е зависима както от многостепенното управление, така и от координацията на външните политики, които провеждат държавите-членки.

В Договора за функциониране на ЕС се уточнява разликата между *изключителни компетенции, споделените компетенции и подкрепящи компетенции*. Те са посочени по определени области на политиките на ЕС.

В съответствие с Член 3 на Договора за функциониране на ЕС Съюзът разполага с *изключителна компетентност* в следните области: а) митнически съюз; б) установяване на правила относно конкуренцията, необходими за функциониране на вътрешния пазар на ЕС; в) парична политика на държавите-членки на Съюза, чиято парична единица е еврото; г) опазване на морските биологични ресурси в рамките на общата политика в областта на рибарството; д) обща търговска политика; е) сключване на международни споразумения и провеждане на действия според клаузата за солидарност на Съюза и неговите държави-членки.

По този начин във външните си отношения ЕС има изключителна компетентност в области, които съставляват по своя обхват в по-голямата си част външноикономическите отношения и са важни за регулиране на отношенията с трети страни и за изпълнението на ролята на ЕС като участник в международните икономически отношения. Съюзът разполага също с *изключителна компетентност* за сключване на международни споразумения, когато това е предвидено в законодателен акт на Съюза или е необходимо, за да му позволи да упражнява други свои компетентности.

Когато разполага с *изключителна компетенция*, единствено ЕС има правомощието да договаря и сключва споразумението. Нещо повече, член 3 от Догово-

ра за функционирането на ЕС посочва областите, в които ЕС има изключителна компетенция да сключва международни споразумения, включително търговски.

В областите *на сътрудничеството за развитие и хуманитарната помощ* Съюзът разполага с компетентност да предприема действия и да води *обща политика*, като упражняването на тази компетентност не може да възпрепятства държавите-членки да упражняват своята компетентност (Чл.6 на ДФЕС).

Когато *компетенцията на ЕС е поделена с държавите от ЕС*, споразумението се сключва от ЕС и държавите от ЕС. Това следователно е **смесено споразумение**, за което държавите от ЕС трябва да дадат своето съгласие. Областите, в които компетенциите са поделени между Съюза и държавите-членки, са определени в член 4 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) и включват: а) вътрешен пазар; б) социална политика, що се отнася до аспектите, определени в ДФЕС; в) икономическо, социално и териториално сближаване; г) селско стопанство и рибарство, с изключение на опазването на морските биологични ресурси; д) околна среда; е) защита на потребителите; ж) транспорт; з) транс-европейски мрежи; и) енергетика; й) пространство на свобода, сигурност и правосъдие; к) общи проблеми на сигурността в областта на общественото здраве, за аспектите, определени в ДФЕС.

По принцип Съюзът разполага с *компетентност, поделена с държавите-членки*, когато Договорите му предоставят компетентност, която не се отнася до областите, на изключителна компетентност (посочени в Чл .3).

В чл.6 на ДФЕС се предвижда възможността Съюзът също да разполага с компетентност да предприема действия за подкрепа, координиране или допълване на действията на държавите-членки. Областите на тези действия, в тяхното европейско измерение, са: а) опазване и подобряване на човешкото здраве; б) промишленост; в) култура; г) туризъм; д) образование, професионално обучение, младеж и спорт; е) гражданска защита; ж) административно сътрудничество.

В областите на научните изследвания, технологичното развитие и космическото пространство Съюзът разполага с компетентност да предприема действия, и по-специално да разработва и изпълнява програми, като упражняването на тази компетентност не може да възпрепятства държавите-членки да упражняват своята компетентност.

В обобщение на анализа на компетенциите на ЕС трябва да се подчертае, че с влизането в сила на Договора от Лисабон ЕС придоби по-широка по своя обхват на действие правна легитимност. С това Европейският съюз стана **субект на международното право**, който може да договаря и сключва международни споразумения от свое име, т.е. разполага с компетенции (или правомощия) в тази област, които са му дадени по силата на Договорите за постигането, в рамките на политиките на Съюза, на някоя от посочените в Договорите цели или е предвидено в някой от правно обвързващите актове на Съюза. Сключването на международни споразумения от ЕС може да засегне общи правила или да измени техния обхват. Сключените от Съюза споразумения обвързват институциите на Съюза и държавите-членки. Тези международни споразумения имат правни последици във вътрешното законодателство на ЕС и на държавите от ЕС. Освен това *учредител-*

ните договори на ЕС определят процедурите, които ЕС трябва да следва за сключването на международни споразумения.

Значението на приетата с ДФЕС правосубектност на ЕС е особено важно поради факта, че с Лисабонския договор увеличението на обхвата на тази правоспособност подобрява възможностите на „капацитета“ на ЕС като „мека сила“ в международните отношения.¹ (Nye, 2011) Възможността за влияние в света посредством „мека сила“ е от изключителна важност за ЕС и най-характерните прояви на ЕС като този тип „сила“ са разширяването на ЕС, асоциирането на трети страни, както и начина на транспониране на правото на ЕС в държави-членки и асоциирани страни и др.

Факт е, обаче, че поради кризисните процеси в ЕС през последното десетилетие редица проявления на ЕС като „мека“ сила“ са забавени или временно спрени, като например разширяването с нови страни. Същевременно изменящата се негативно ситуация в света и Европа във връзка със заплахите за сигурността обуславя необходимостта за по-нататъшно развитие на външната политика и политиката на сигурност на ЕС, включително чрез засилване на отбраната и развитие на „твърдата“ сила на ЕС чрез обща отбранителна политика, която да се развие в бъдеще.

Съвременната правоспособност на ЕС в областта на външните отношения и сигурността се основава на Договора от Лисабон за изменение на Договора за Европейския съюз и на Договора за създаване на Европейската общност, подписан в Лисабон на 13 декември 2007 г. и влязъл в сила на 1 декември 2009 г.² Измененията към Договора за Европейския съюз и към Договора за създаване на Европейската общност се основават на приетото решение на участващите 27 държави-членки на ЕС Съюзът да се основава на Договора от Лисабон и на Договора за функционирането на Европейския съюз (по-нататък наричани „Договорите“). Тези два договора имат еднаква юридическа сила. Съюзът заменя Европейската общност и е неин правопреемник.

За постигането на ценностите и интересите на ЕС във външните си отношения с трети страни Съюзът преследва своите цели чрез подходящи средства, в

¹ Според проф. Дж. Най „меката сила почива върху способността да се въздейства на предпочитанията на другите чрез нематериални ценности като привлекателен характер, култура, политически ценности, институции и политики, които са възприемани като легитимни или имащи морален авторитет“. Според проф. Най с термина „мека сила“ се отъждествява възможността на политическите актьори да имат силно влияние, без да се прибегва до политически или военен натиск, а чрез културния и поведенчески пример, който се налага чрез добри практики. На практика „меката сила“ е безусловно успешна да налага влиянието си чрез легитимността на конкретен политически режим и върховенството на правото.

(Nye, J. The future of power. N.Y, USA, Ed. by Public Affairs, 2011).

² Вж. Консолидирани текстове на Договора за Европейския съюз (ДЕС) и на Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) с протоколите и приложенията към тях, в които са отразени измененията, направени с Договора от Лисабон, подписан на 13 декември 2007 г. в Лисабон и влязъл в сила на 1 декември 2009 г. /включително приетите до март 2016 г. поправки./ (2016/C 202/01)

зависимост от областите на компетентност, които са му предоставени с Договорите. Според Договора от Лисабон принципът на предоставената компетентност определя границите на компетентност на Съюза. Принципиите на субсидиарност и на пропорционалност определят упражняването на тази компетентност. По силата на принципа на предоставената компетентност, Съюзът действа единствено в границите на компетентност, която държавите-членки са му предоставили с Договорите, с оглед постигане на поставените в тези Договори цели. Всяка компетентност, която не е предоставена на Съюза с Договорите, принадлежи на държавите-членки. Интересна особеност на новия Договор за функциониране на ЕС /като приемник на Договора за Европейската общност/ е, че компетенциите, свързани с общата политика във външните отношения и сигурността не фигурират в списъка на компетенциите, които са дадени по видове компетенции и по конкретни области на прилагане.

Компетенциите по външната политика и сигурността се съдържат в специфичните разпоредби на Договора за ЕС. (*Раздел 1, Член 23 и чл. 24*). Компетентността на Съюза в областта на общата външна политика и политика на сигурност обхваща всички области на външната политика, както и всички въпроси, свързани със сигурността на Съюза, включително постепенното формиране на *обща отбранителна политика*, която може да прерасне в обща отбрана.

2. Предиизвикателствата пред глобалната роля на ЕС в условията на посткризисното му развитие след Глобалната финансова криза и Европейската суверенна дългова криза

Редица анализатори на ролята на ЕС в международните икономически отношения утвърждават тезата, че ЕС може да се разглежда все още като „неконструиран напълно“ международноправен субект, който независимо от това оказва значително влияние на международната търговия чрез общата търговска политика, митническия съюз и Единния вътрешен пазар на ЕС. Засилващото се влияние на външната политика и сигурността също е фактор, който потвърждава разширяването на компетенциите на ЕС. Същевременно ЕС оказва все по-голямо влияние върху политиката на развитие и политиката за опазване на околната среда, борбата с климатичните промени, както и други политики с глобално значение.

Разгледаните подходи за разбиране на ролята на ЕС като глобален актьор в европейската и световна политика отразяват незавършеността на европейския проект на интеграция. Фактически *наличието на фрагментация на външнополитическото измерение на ЕС на правно, институционално и функционално равнище* свидетелства, че като организация ЕС е ангажиран в три основни направления на външната си дейност : 1/ външноикономически отношения; 2/ обща външна политика и политика на сигурността и отбраната; 3/ сътрудничеството в областта на правосъдието и вътрешните работи. При това въпросите на правосъдието и вътрешните работи са едновременно обект и на външните дейности на ЕС /напр. имиграция, охрана на външните граници, визова политика и предоставяне на политическо убежище/. Безспорно е, че разглежданите направления от дейността на ЕС имат важни икономически измерения на съвременния етап, особено

предвид нарастващите рискове пред охраната на външните граници на Съюза в условията на глобални миграционни процеси и глобална несигурност от международен тероризъм.

В посткризисното си развитие ЕС е изправен пред редица предизвикателства във външноикономическите си отношения. Основна външна компетенция на ЕС е провеждането на Общата търговска политика на ЕС, която е и централен елемент в отношенията му с останалата част от света (член 207 от ДФЕС). Европейският съюз (ЕС) е най-големият износител в света. Единен пазар с общи правила, с над 500 милиона потребители, той също така представлява привлекателен пазар за износ за държави извън територията му.

ЕС притежава изключителни правомощия да създава законодателство по търговски въпроси и да сключва международни търговски споразумения на основата на правилата на Световната търговска организация от името на своите 28 държави членки досега. Неговата политика обхваща търговията със стоки и услуги, но също и въпроси, като например търговските аспекти на интелектуалната собственост и преките чуждестранни инвестиции. В системата на перманентно доизграждане чрез пререгулиране на Единния външен пазар ЕС е въвел инструменти за защита и пазарен достъп основно с цел защита на предприятията в ЕС от пречки пред търговията спрямо външните конкуренти. Същевременно чрез участието си в Световната търговска организация /СТО/ ЕС е зависим от търговските си партньори да прилага изискванията на СТО по отношение взаимните договорености за търговска либерализация и външен достъп на Единния вътрешен пазар на ЕС за международното движение на стоки, услуги, капитали и работна сила. Договарянето и сключването на международни споразумения в областта на транспорта се уреждат от разпоредбите на дял VI, трета част, и на член 218 на ДФЕС.

Като глобален актьор участва активно в либерализацията на световната търговия под егидата на СТО и допринася за постепенното премахване на ограниченията пред международния търговски обмен и преките чуждестранни инвестиции, както и за намаляването на митническите и други бариери, сключването на тарифни и търговски споразумения в областта на търговията със стоки и услуги, уреждането на търговските аспекти на защитата на интелектуалната собственост, преките чуждестранни инвестиции, уеднаквяването на мерките за либерализиране, експортната политика, както и мерките за търговска защита, включително онези, които следва да се предприемат в случай на дъмпинг или субсидии.

Упражняването на компетентността, предоставена на ЕС в областта на общата търговска политика, не засяга разграничаването на компетентността между Съюза и държавите-членки, и не води до хармонизиране на законовите или подзаконовите разпоредби на държавите-членки. В последно време мнозина поставяха под съмнение способността на търговската политика на ЕС да се възползва от глобализацията и да подкрепя хората и предприятията в рамките на ЕС и извън него. Ето защо извличането на максимална полза от споразуменията за свободна търговия (ССТ) на ЕС с трети страни се превърна в една от ключовите цели на Съюза и Европейската комисия има мисията да реализира Общата политика в тази област.

Общата търговска политика на ЕС нараства по значение на съвременния етап

и постига напредък в следните направления: 1/ Съюзът има активна роля в многостранните преговори, провеждани под егидата на СТО, особено в областта на търговията със селскостопански стоки; 2/ правят се усилия за по-задълбочени двустранни търговски отношения с отделни страни и региони и прилагане на едностранни мерки, като например предоставяне на преференциално отношение на развиващите се страни; стратегия за достъп, насочена към премахване на конкретни бариери към ключови експортни пазари.

ЕС участва в многостранните действия като категорично подкрепя търговските преговори за развитие от Доха от самото им начало по инициатива на СТО от 2001 г. за договаряне на допълнителна либерализация на търговията със стоки и услуги, подобряване на пазарния достъп за развиващите се страни и преглед на търговските правила. Ползата от успешното приключване на преговорите може да бъде комплексна. Очаква се нов етап от либерализацията на световната търговия, който да обуслови нарастване на световната търговия с 2 %, както и значително опростяване на търговските процедури, логистиката и транспортът. Въпреки това сложността на проблемите и различните интереси на участниците засега възпрепятстват постигането на споразумение. Най-значителни са различията и проблемите в областта на либерализацията на търговията със селскостопански стоки в рамките на СТО.

В противовес на застоя в СТО, ЕС напредва с реализацията на реципрочна програма за отваряне на пазара със своите най-важни двустранни търговски партньори. Основното средство са *споразуменията за свободна търговия (ССТ)*. Ако всички преговори, които в момента са в ход, приключат успешно, се очаква значително увеличение на стойността на международната търговия.

Заедно с това пред ЕС стоят открити въпросите на уреждане на двустранните търговско-икономически отношения с големите ѝ търговски партньори – САЩ, Китай и Русия..

Новата вълна на търговски протекционизъм, подета от САЩ е обект на текущи преговори на равнище на Съюза, както и в двустранните отношения на държавите-членки със САЩ.

ЕС признава, че Китай е вторият търговски партньор на ЕС след Съединените щати (средната търговия се оценява на средно 1 милиард евро на ден). През 2013 г. ЕС и Китай подписаха инвестиционното споразумение, за да позволят на инвеститорите от двете страни да си взаимодействат. ЕС има дълъг списък с искове срещу Китай, в т.ч. за- непрозрачност на сделките, нелоялна конкуренция, дъмпингови процедури и дискриминация на чуждестранни компании. Стратегията на Китай е да разчита на двустранни и многостранни споразумения, предлагайки различни рамки за преговори за държавите-членки на ЕС. Тази стратегия избягва наднационалното равнище на договаряне с ЕС чрез проектите „По пътя на коприната“ и „16+1“ . Като „мека“ стратегия на проникване в Европа тя е сравнявана с постъпателното "развитие" на териториите от различни точки на периферията към центъра. Предложеният 16 + 1 формат за сътрудничество се основава на двустранни споразумения между Китай и 16 държави - с единадесет държави-членки на ЕС, както и с пет балкански страни (Албания, България, Босна и Херцеговина, Унгария, Латвия, Литва, Македония, Полша, Румъния, Сърбия,

Словакия, Словения, Хърватия, Черна гора, Чешката република и Естония).

През 2016 г. ЕС прие нова стратегия за Китай за следващите пет години. Тя включва задачата за разработване на ново инвестиционно споразумение с Китай. В момента преговорите на ЕС с Китай се осъществяват в следните формати: годишната среща на върха на срещата на високо равнище между ЕС и Китай, която координира всички взаимодействия; икономическия и търговски диалог между ЕС и Китай на министерско равнище; съвместен търговски комитет и др.

С удължаването на санкциите на ЕС срещу Руската федерация и ответните мерки на Русия кризата във взаимните търговско-икономически отношения навлиза в по-неблагоприятна фаза на натрупване на загуби и пропуснати възможности и за двете страни. Сложността на политизацията на взаимния обмен с Русия изисква самостоятелен анализ като важна насока на навлизането на глобалната икономика в период на нова „студена война“ с непредвидими последици за глобалната несигурност.

Наред с участието на ЕС в световната търговия, за оценка на позицията на ЕС като глобален актьор е важно участието в глобалното финансово управление. Във връзка с изграждането на Икономическия и паричен съюз и възникването на Европейската централна банка се създадоха предпоставки за разширяване участието на ЕС в глобалното финансово сътрудничество от името на Паричния съюз. Доколкото с въвеждането на еврото Европейската централна банка е единствената институция, която е отговорна за провеждането на паричната политика на Икономическия и паричен съюз на ЕС, то в рамките на международното финансово сътрудничество участващите в ИПС 19 държави-членки на ЕС имат чрез ЕЦБ правоспособният субект, който си сътрудничи с централните банки на другите развити страни в света в интерес на финансовата стабилност. Безспорно участието на Икономическия и паричен съюз на ЕС, представляван от Европейската централна банка в международното сътрудничество на централните банки и международните регулаторни органи ще нараства по значение в глобалното финансово управление.

Въпреки, че Глобалната финансова и икономическа криза и последвалата я Европейска дългова криза забави финансовата интеграция, ЕС започна реформи във финансовото посредничество, които засягат както държавите-членки на Икономическия и паричен съюз, така и останалите държави-членки. ЕС полага усилия да хармонизира практиките на финансовото посредничество в държавите-членки, както и да съдейства за развитие на институционалната инфраструктура. Първата стъпка беше предприета от ЕС през 2007 г., когато влезе в сила Директивата относно пазарите на финансови инструменти (MiFID). Директивата имаше за цел да защитава инвеститорите, да регулира дейността на финансовото посредничество с финансови продукти и да направи финансовите пазари на ЕС по-прозрачни. Но през 2014 г. тя бе преразгледана и бяха приети MiFID 2 и MiFIR. Новите документи се прие да бъдат транспонирани в националното законодателство на държавите-членки през 2017 г. и влизат изцяло в сила през 2018 г. Новите регулативни изисквания не само се опитват да подобрят стабилността на финансовото посредничество, но и да развият идеята за Банков съюз и единен финансов и капиталов пазар на ЕС. За тази цел ЕС въведе след кризата от 1 януари 2011 г.

Европейската система за финансов надзор, която включва Европейския съвет за системен риск и 3 нови европейски надзорни органа (ЕНО), *отговарящи за банковия надзор, търговията с ценни книжа и застраховането.*

Но въпреки, че ЕС даде добър старт за развитието на единен финансов пазар, той все още е далеч от целта си. Институциите не са достатъчно зрели и държавите-членки не са готови да прехвърлят контрола върху финансовите пазари към наднационалните органи. Освен това позицията на финансовите сили в ЕС (Великобритания, Франция и Германия) не е изцяло споделяна от други държави-членки. В такова състояние, както и поради излизането на Великобритания от ЕС може да изглежда, че е малко вероятно ЕС да има решаваща роля в глобалното финансово управление, въпреки че може да има своя дял в глобалната финансова индустрия (Европа е отговорна за около 45% от световния пазар на финансови деривати).

Положително значение има фактът, че ЕС е ангажиран с участието си в ключови международни институции и надзор на финансовите пазари. ЕС участва в G-20, Съвета за финансова стабилност, Базелския комитет за банков надзор, Международната организация на Комисиите по ценни книжа и др. В рамките на сътрудничеството в Базелския комитет за банков надзор е постигнато съгласие за въвеждането на по-строги принципи за регулиране на банковата капиталова адекватност и ликвидност с целуправление на риска чрез приемането на правилата, включени в т.нар Базел III и допълнението с Базел IV от 2016-2017г. Ключовите проблеми за бъдещото финансово регулиране ще касаят въвеждането на по-строгите правила за банковото регулиране, консолидирания надзор и управлението на финансовите конгломерати, както и преход към по-добро регулиране на финансовите инструменти, включително на кредитните деривати.

На съвременния етап ЕС се стреми да подобри позицията си в глобалното финансово управление, но на следкризисното му развитие оказват влияние трудностите по доизграждане на Единен европейски финансов пазар посредством многото реформи, които са свързани с проблеми на прилагането им в страните-членки. След референдума за излизането на Великобритания преговорите за „Брекзит“ между Великобритания и ЕС потвърждават, че в перспектива възникват нови регулаторни проблеми за преодоляване на проблеми на регулаторен арбитраж между страните от ЕС. Процесът на реструктурирането на финансовото посредничество в ЕС неизбежно ще продължи със съответните промени в очакваните досега „разходи и ползи“ от посткризисните реформи.

Първо, за ЕС като участник в глобалното финансово сътрудничество е от жизненоважно значение прилагането на действащите регулации и координирането на "надзорните подходи" в страните-членки в съответствие с международните договорености. По този начин, за ЕС е важно да налага в дневния си ред по-нататъшно участие в глобалното управление като се оценяват глобалните тенденции да се предприемат необходимите корекции в действащото законодателство на ЕС.

Второ, като продължи да развива единен европейски финансов пазар, ЕС със сигурност ще окаже въздействие върху другите участници. Всъщност, определя-

нето на правила за достъп на трети страни е друг начин за оформяне на глобалното финансово управление.

И накрая, чрез реформите в настоящото десетилетие ЕС може да повлияе по-силно за в бъдеще върху "културата" на глобалното финансово управление. Факт е, че глобалната финансова индустрия е възприела практики, присъщи на "англо-саксонския" пазарен модел. Това означава, че глобалната система е относително по-рискова, което бе разкрито по време на финансовата криза през 2008 г. Несъмнено е, че без участието на ЕС с реформите за по-голяма споделена отговорност на участниците във финансовия сектор е немислима реформата на международните финансови пазари и институции в глобален мащаб.

Съюзът осъществява полезни форми на сътрудничество с органите на Организацията на обединените нации и нейните специализирани институции, Съвета на Европа и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие. Съюзът осигурява освен това необходимите връзки с други официални международни организации. Важно значение в последното десетилетие има участието на ЕС в Г-20, която международна формация възникна като идея през 1999 г. в отговор на необходимостта от по-широкообхватен орган с по-широко представителство, който да окаже по-силно въздействие върху справянето с финансовите предизвикателства в света. През 2008 г., в условията на световна финансова криза, светът видя необходимостта от по-нататъшно изграждане на механизъм за постигане на консенсус за глобалния финансов пазар на най-високо политическо равнище. Оттогава досега решенията на срещите на Г-20 допринасят за признаването на нуждата от мерки за стабилизиране на световната икономика. Дневният ред на глобалното икономическо и финансово сътрудничество с участието на ЕС се разшири, за да включи допълнителни въпроси, засягащи финансовите пазари, търговията и развитието, климатичните промени и целите на устойчивото развитие.³

Заклучение

На съвременния етап икономическата глобализация предявява по-големи предизвикателства към Европейския съюз като глобален актьор. Наред с Общата търговска политика нарастват икономическите проблеми за издръжката на общата политика на сигурност и сътрудничество. ЕС предприе инициативата за разработване на нова Глобална стратегия на Съюза за външната политика и сигурността. В 2015 г. под егидата на Върховния представител на ЕС по въпросите на външните работи и политиката на сигурност Ф. Могерини бе публикуван анализ на Института на ЕС за стратегически изследвания със стратегическата оценка на

³ Г-20 се стреми да обогатява своя дневен ред и вземане на решения, като черпи перспективи и експертен опит отвъд своите правителства членки. За участие се привличат организации на гражданското общество от държавите от Г-20, които представляват различни сектори. При откриването на аржентинското председателство на Г-20 през 2018 г. трите проблема, определени като основни приоритети за Г-20, са бъдещето на взаимното сътрудничество, инфраструктурата за развитие и устойчивото бъдеще на храните

тема: „Европейският съюз в променящата се глобална среда“. В 2016 г. ЕС прие нова глобална стратегия за външните отношения „Обща визия, общи действия: по-силна Европа: Глобална стратегия за външната политика и политиката на сигурност на Европейския съюз, Европейски съюз“.

С приетата от ЕС нова *Глобална стратегия за европейската външна политика и политика на сигурност* се отделя внимание на военните способности и борбата с тероризма, но в не по-малка степен и върху възможностите за международно сътрудничество, приобщаващо всички заинтересовани страни в интерес на мира и международната сигурност

Европейският съюз винаги е оценяван високо със своята „мека сила“ в международните отношения. В новата Стратегия ЕС потвърди политиката си в тази област. От друга страна, идеята за Европа като за изключително „цивилна сила“ не съответства на променящата се действителност. Тезата за стратегическо развитие на ЕС, което да балансира капацитета на „меката“ и „твърдата сила“ е новата визия. При това за прилагането на „мека сила“ от ЕС също се очертава разнообразие от инструменти и похвати, които ще затвърдяват изискванията за участие в интеграционния процес на държавите членки по предявявани условия на интеграционната общност, които неизбежно се обогатяват и доразвиват.

Новата Глобална Стратегия на ЕС предлага да се осмислят по нов начин амбициите за стратегическа независимост на Европейския съюз. Интересите на ЕС са най-добре защитени в рамките на международна система, основана на правила и на многостранно сътрудничество. Външната политика и политика на сигурност на ЕС е пред предизвикателствата да се справя с глобалния натиск и с вътрешно-политическите проблеми в страните-членки и тяхната динамика, като се отчитат процесите на все по-разединените общества на европейските страни поради задълбочаването на проблемите на неравенствата и бедността, миграционните процеси и бежанската криза. ЕС потвърждава готовността си да работи за укрепването на своите партньори: да задълбочава трансатлантическата връзка и партньорството си с НАТО, като същевременно установява връзки и с нови участници и проучва нови формати на международно сътрудничество.

Потвърждавайки принципите на външната си политика, ЕС се ангажира да насърчава реформирането на глобалното управление на основа на споделяне глобалните отговорности с други страни, за да може развитието на международните отношения да отговори адекватно на предизвикателствата на 21-ви век.

Библиография

ДФЕС, Официален вестник на Европейския съюз 30.3.2010 г. р. 83/52

Юнкер, Ж.К. (2017) Доклад за състоянието на Съюза, 2017 г., стр.18.

Юнкер, Ж.К. (2017) Бяла книга „Завършване на Икономическия и паричен съюз“,
Bretherton, C. And Volmert, J.(1999) *The European Union as a Global Actor* -
London : Routledge, 1999, 328 p.

Nye, J. &D. A. Welch (2016) *Understanding Global Conflict and Cooperation: An Introduction to Theory and History* (10th Edition)

Nye,J. (2015) *Soft Power, Hard Power and Leadership*.

- http://www.hks.harvard.edu/netgov/files/talks/docs/11_06_06_seminar_Nye_HP_SP_Leadership.pdf, 26.10.2015
- Nye, J. (2015) Get Smart: Combining Hard and Soft Power. Foreign Affairs, <https://www.foreignaffairs.com/articles/2009-07-01/get-smart>, 26.10.2015
- Ny, J.(2011) The future of power. N. Y, USA, Ed.by Publ.Group Public Affairs
- ДФЕС, Официален вестник на Европейския съюз 30.3.2010 г. р. 83/52
- РЕГЛАМЕНТ (ЕС) 2016/1033 НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 23 юни 2016 година за изменение на Регламент (ЕС) № 600/2014 относно пазарите на финансови инструменти, Регламент (ЕС) № 596/2014 относно пазарната злоупотреба и Регламент (ЕС) № 909/2014 за подобряване на сетълмента на ценни книжа в Европейския съюз и за централните депозитари на ценни книжа
- Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU (OJ L 173, 12.6.2014, p. 349).
- Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC (OJ L 145, 30.4.2004, p. 1).
- Regulation (EU) No 1095/2010 of the European Parliament and of the Council of 24 November 2010 establishing a European Supervisory Authority (European Securities and Markets Authority), amending Decision No 716/2009/EC and repealing Commission Decision 2009/77/EC (OJ L 331, 15.12.2010, p. 84).

ИЗНОСЪТ НА УСЛУГИ НА СТРАНИТЕ ОТ ЕС В ПЕРИОДА 2008-2016

Доц. д-р Галина Захариева, g.zaharieva@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: Настоящият доклад разглежда динамиката и структурата на износа на услуги на страните-членки на Европейския съюз (ЕС) в периода 2008-2016 год., както и приносът за икономическото развитие през призмата на брой заети в сектора и създадената добавена стойност. Проследяват се промените в абсолютните стойности и относителни дялове на износа за ЕС-28, по отделни страни и основни видове услуги.

Ключови думи: износ, международна търговия, услуги.

JEL: F14.

EXPORT OF SERVICES OF EU COUNTRIES DURING THE PERIOD 2008-2016

Galina Zaharieva, g.zaharieva@uni-svishtov.bg
Department of International Economic Relations
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

Abstract: This report reviews the dynamics and the structure of European Union (EU) exports of services between 2008 and 2016 as well as the contribution to economic development in terms of employment and value added. It reveals the changes in the absolute values and relative shares of exports for the EU-28, by country and by main types of services.

Key words: export, international trade, services.

JEL: F14.

Въведение

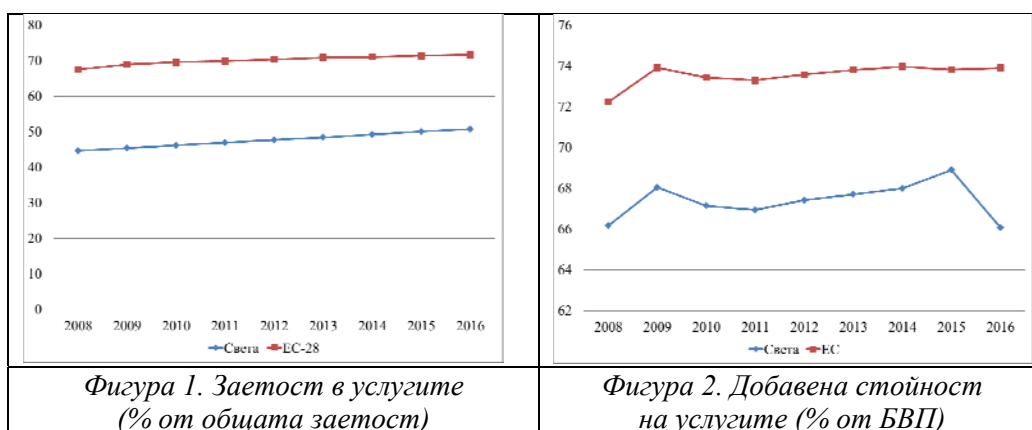
Секторът на услугите е един от най-динамично развиващите се през последните десетилетия в световен мащаб. Много от държавите днес разчитат на услугите и търговията с тях за по-доброто си икономическо развитие и просперитет. По данни на Световната банка около 66% от добавената стойност в света през 2016 г. се формира от услугите, а заетостта в сферата е над 51% от общата заетост. Като цяло

изключение от общите тенденции не прави и ЕС. Дали и доколко страните-членки разчитат на услугите в еднаква степен е във фокуса на настоящия доклад.

1. Роля на услугите в икономическото развитие на ЕС

Услугите са движещата сила на ЕС. Те съставляват над две трети от БВП на Съюза и създават по-голямата част от работните места в икономиката (Corugedo and Ruiz, 2014). Данните сочат, че заетостта в сферата на услугите в ЕС за периода 2008-2016 г. нараства от 68% на 72% и е значително по-висока от тази за света (вж. Фигура 1). Няма държава-членка, с изключение на Румъния, в която тя да не надхвърля 50 %. Най-висока е трудовата ангажираност в Люксембург, Нидерландия, Великобритания и Швеция, в които държави тя възлиза на 80 или повече процента, а най-ниска в Румъния, Полша, и Чехия.

Успоредно със заетостта нараства и добавената стойност на услугите в БВП на ЕС, чийто дял се увеличава от 72% на 74% за периода (вж. Фигура 2) и значително надхвърля този за света. Няма страна, чийто дял да е под 60% за 2016 г., като най-високи са стойностите на Люксембург, Малта, Кипър и Гърция.

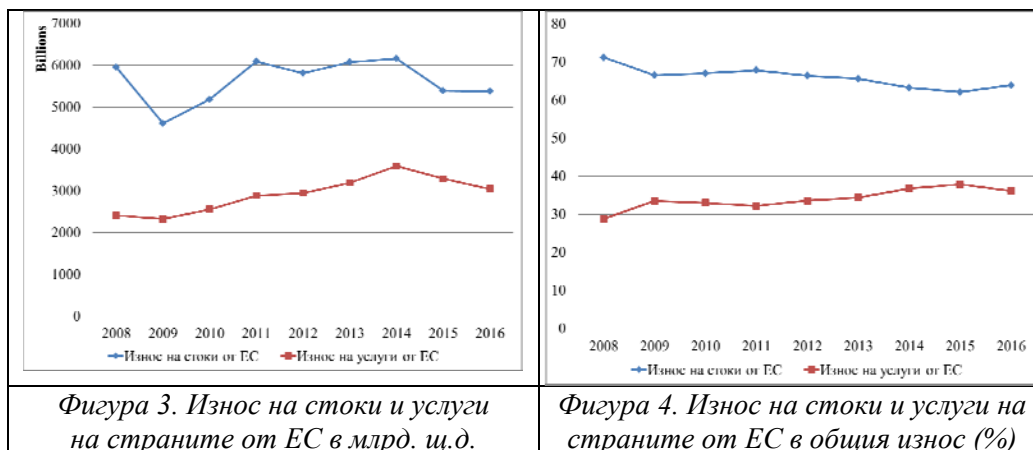


Източник: По данни на Световната банка.

Въпреки ключово си значение за растежа на икономиката се смята, че все още не се използва пълният потенциал на услугите. Производителността при тях нараства по-бавно в сравнение с тази при промишленото производство, а вътрешнообновната търговия съставлява около една пета от общата такава¹ (Corugedo and Ruiz, 2014).

Износът на услуги на ЕС-28 за периода 2008-2016 г. също бележи увеличение. Прави впечатление, че в сравнение с експорта на стоки той все още е значително по-нисък както в абсолютна, така и в относителна стойност (вж. Фигура 3 и Фигура 4). Това обаче не е общовалидно за всички страни. Данните показват, че държавите в ЕС

¹ Заб. За една от причините се смята ниската интензивност на конкуренцията, която остава подтисната от необосновани бариери.



Източник: По данни на Световната търговска организация.

не са еднородни по отношение на дела, респективно значението на търговията с услуги (вж. Таблица 1). Три от тях (Малта, Люксембург, Кипър) се отличават с преобладаващ износ на услугите в общия износ на страната (над 76%), а шест – с доминиращ износ на стоки, чийто дял се движи в диапазона 76 – 100 %.

Таблица 1

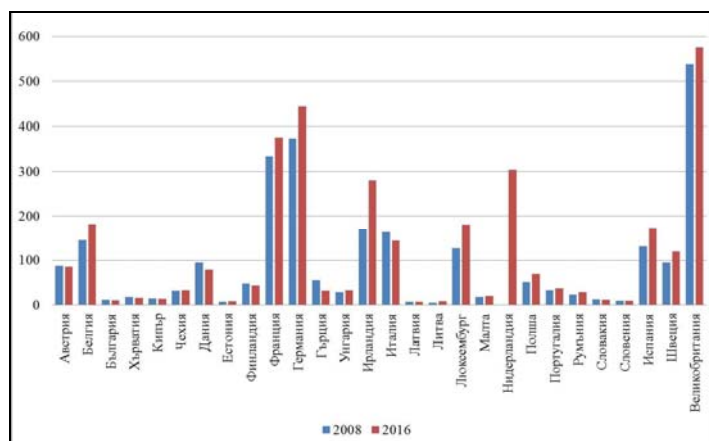
Дял на износа на стоки и услуги на страните от ЕС в общия износ

Дял на износа на стоки в общия износ на страната			
до 25%	от 26% до 50%	от 51% до 75%	от 76% до 100%
Кипър Люксембург Малта	Хърватия Гърция Ирландия Великобритания	Австрия, Белгия България, Дания Полша, Испания Естония, Литва, Финландия Португалия, Румъния, Швеция, Франция, Латвия, Нидерландия,	Чехия Словения Словакия Унгария Италия Германия
от 76% до 100%	от 51% до 75%	от 26% до 50%	до 25%
Дял на износа на услуги в общия износ на страната			

Източник: Авторски изчисления по данни на Световната търговска организация.

Дванадесет страни са с дял на експорта на услуги между 26 % и 50%. Две от тях (Литва и Полша) до 2016 г. са се характеризирали с износ на стоки над 76%, когато този на услугите достига 26% в общия износ на страната. Четири са страните с лек превес на износа на услуги спрямо този на стоки, а именно Хърватия, Гърция, Ирландия и Великобритания.

Различни са и стойностите на експорта в щ.д. (вж. Фигура 5) по държави. Като най-големи износители на услуги се очертават Великобритания, Германия, Франция и Нидерландия, а най-малки Литва, Латвия и Естония. Тези и предходните данни затвърждават извода, че услугите имат различно значение за икономиките от ЕС.



Фигура 5. Износ на услуги на страните от ЕС в млрд. щ.д.
Източник: По данни на Световната търговска организация.

2. Тенденции в износа на услуги по видове на страните от ЕС

По-нататъшният анализ на данните показва значимостта на отделните видове услуги за ЕС като цяло и за страните-членки по отделно. Най-голям принос в износа на услуги на ЕС-28 имат търговските услуги, следвани от други услуги. За периода 2008-2016 експортът на търговските услуги е нараснал от 1742,3 млрд. щ. д. на 2044,6 млрд. щ. д. или с около 17 % спрямо 2008 г. Значително по-голямо е увеличението на износа на други услуги (с 44%), който през 2016 г. възлиза на 1261,6 млрд. щ.д. Изключение от това развитие правят държавните услуги. При тях промените са противоположни, като през 2016 г. се регистрира намаление на износа спрямо стойностите отчетени през 2008 г. (вж. Таблица 2)

Данните по отделни страни също очертават превес на износа на търговски услуги при всички икономики от ЕС. За 2016 г. най-голям е техният дял в общия експорт на Хърватия, Гърция и Литва, за които държави той надхвърля 80%. По-малко е значението на тези услуги за Швеция, Великобритания, Ирландия, Нидерландия, Люксембург, Малта, Финландия и Белгия (вж. Таблица 3). Най-голям за 2016 г. е делът на експорта на други услуги в общия такъв на Финландия, Ирландия, Малта, Нидерландия, Швеция и Великобритания, като за всяка от тях възлиза на 40% или повече процента. Най-малък е за Гърция, Хърватия и Литва. Делът на държавните услуги в общия износ по страни е изключително малък и с изключение на Белгия и Германия той не надхвърля 1% през 2016 г.

Таблица 2

Динамика на износа на услуги на ЕС-28 по видове в млрд. щ.д.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Търговски услуги	1742,3	1508,5	1713,7	1930,5	1920,9	2077,1	2236,2	2030,3	2044,6
Други услуги	875,8	799,4	823,2	940,5	1006,4	1098,1	1332,8	1239,7	1261,6
Държавни услуги	18,1	16,8	15,9	16,8	16,8	17,1	19,0	17,3	17,9

Източник: По данни на Световната търговска организация.

Таблица 3

Дял на видовете услуги в общия износ на услуги на страните от ЕС (в %)

	Търговски услуги		Правителствени услуги		Други услуги	
	2008	2016	2008	2016	2008	2016
Австрия	71,3	70,0	0,70	0,67	28,0	29,3
Белгия	65,3	59,9	1,50	1,10	33,2	39,0
България	84,5	76,3	0,03	0,04	15,5	23,6
Хърватия	88,3	86,0	0,01	0,00	11,7	14,0
Кипър	68,9	68,4	1,36	0,59	29,8	31,0
Чехия	74,9	71,1	0,16	0,07	25,0	28,8
Дания	78,1	74,3	0,41	0,36	21,5	25,3
Естония	72,2	71,4	0,66	0,54	27,1	28,1
Финландия	66,7	58,4	0,31	0,00	33,0	41,6
Франция	66,8	62,8	0,36	0,30	32,8	36,9
Германия	63,3	60,4	1,37	1,11	35,3	38,5
Гърция	91,3	86,1	0,17	0,54	8,5	13,4
Унгария	70,5	70,3	0,49	0,38	29,0	29,3
Ирландия	53,5	52,3	0,16	0,17	46,3	47,6
Италия	69,9	69,6	1,09	0,58	29,0	29,9
Латвия	72,2	68,7	0,60	0,65	27,2	30,7
Литва	88,3	83,4	1,06	0,79	10,6	15,8
Люксембург	53,1	52,1	0,41	0,28	46,5	47,6
Малта	54,6	55,8	0,19	0,23	45,2	44,0
Нидерландия	0,0	58,4	0,00	0,79	0,0	40,8
Полша	74,6	70,7	0,29	0,00	25,1	29,3
Португалия	77,4	78,0	0,70	0,38	21,9	21,6
Румъния	70,8	69,0	0,17	0,27	29,1	30,7
Словакия	75,4	74,0	0,48	0,12	24,1	25,9
Словения	76,2	74,9	0,11	0,17	23,7	25,0
Испания	100,0	73,3	0,00	0,00	0,0	26,7
Швеция	62,4	59,7	0,64	0,31	37,0	40,0
Великобритания	56,3	56,3	0,76	0,61	42,9	43,1

Източник: Авторски изчисления по данни на Световната търговска организация.

В по-задълбочен разрез по видове търговски услуги (като услуги с най-голям принос) също се очертава различна картина за отделните страни. Най-незначителен дял за 2016 г. имат услугите, свързани със стоки, като с малки изключения те не надхвърлят 10% (вж. Таблица 4). По отношение на транспортните услуги с най-голям дял се отличават Дания (54%) и Литва (58%). В началото на периода този вид услуги е имал значителен принос на икономиките на Гърция (56%) и Латвия (43%), който принос е намалял съществено към 2016 г. За тази година дяловете за двете държави възлизат съответно на 31% и 37%.

Пътуванията имат важно значение за икономиките на България, Гърция, Италия, Португалия, Испания и Хърватия, като при последната делът им в износа на търговски услуги възлиза на 71%. Като цяло през периода значимостта на тези услуги намалява за едни, а се увеличава за други страни. Най-осезаемо е увеличението за Гърция с 19%, а намалението за Литва с 9%.

Другите търговски услуги имат най-голям дял в износа на търговски услуги на по-голямата част от страните-членки на ЕС. Най-значими са за Ирландия и Люксембург като техният дял в износа на търговски услуги възлиза на 91%. За периода 2008-2016 г. почти всички страни отчитат ръст в износа на този вид услуги в рамките на общия обем търговски услуги (вж. Таблица 4).

Таблица 4

Дял на видовете търговски услуги в общия износ на търговските услуги на страните от ЕС (в %) за 2016 г.

Услуги, свързани със стоки	Транспорт (50-60%)	Пътувания (40-50%)	Други търговски услуги ² (над 50%)
Румъния – 16% Полша и Чехия – 10% Унгария – 9%	Дания Литва	Хърватия* България Гърция Италия Португалия, Испания	Белгия Финландия Франция Германия Ирландия – 91% Люксембург – 91% Малта, Нидерландия, Швеция Великобритания

Източник: Авторски изчисления по данни на Световната търговска организация.

Заклучение

Секторът на услугите е с увеличаващо се значение и потенциал за икономическо развитие на ЕС. Като цяло за разглеждания период 2008-2016 г. се наблюдава тренд на нарастване износа на услуги в ЕС в абсолютни и относителни стойности в общия износ на страните. Паралелно с това се наблюдава диференциация между държавите-членки както по отношение на видовете услуги, така и по отношение на относителния дял в общия им износ. Данните сочат, че този на търговските услуги е най-голям за всички страни от ЕС. Нарастват също заетостта и добавената стойност в сектора на услугите за ЕС-28.

Цитирана литература (Библиография)

- Corugedo, Emilio F. and Ruiz, Esther P. (2014): The EU Services Directive: Gains from Further Liberalization. *IMF Working Paper, WP/14/113*. Свалено от <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14113.pdf>
- Hoekman, Bernard M. (2017): Trade in services: Opening markets to create opportunities. *WIDER Working Paper 2017/31*. Helsinki, Finland. Свалено от <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/161593/1/880014628.pdf>
- The World Bank*. (н.д.). (<https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS>)
- World Trade Organization* (<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>)

² „Други търговски услуги“ обхваща: строителство; застрахователни и пенсионни услуги; финансови услуги; такси за използване на интелектуална собственост, т.е. телекомуникационни, компютърни и информационни услуги; други бизнес услуги; и лични, културни и развлекателни услуги.

ИКОНОМИКА И ВЪНШНОИКОНОМИЧЕСКИ ВРЪЗКИ НА ТАЙВАН В НАЧАЛОТО НА XXI ВЕК

Илиян Матеев, i.mateev@ts.uni-vt.bg
Стопански факултет
ВТУ „Св.св. Кирил и Методий”

Резюме: докладът изследва развитието на тайванската икономика от 2000 г. насам.

Ключови думи: Тайван, външноикономически връзки.

JEL: F10, F43, F50.

ECONOMY AND FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF TAIWAN AT THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY

Iliyan Mateev, i.mateev@ts.uni-vt.bg
Faculty of Economics
St. Cyril and St. Methodius University

Abstract: the report examines the development of the Taiwanese economy since 2000.

Key words: Taiwan, foreign economic relations.

JEL: F10, F43, F50.

Въведение

След края на Гражданската война в Китай (1946-1949 г.), Тайван („Република Китай”/„Китайско Тайпе”) постигна забележителни успехи в икономическото си развитие, като през 60-те, 70-те и 80-те години на XX век бе причислен заедно с Република Корея, Сингапур и Хонконг към групата на т.н. „Четири азиатски тигъра”, която до голяма степен следваше модела на „японското икономическо чудо”. През 2017 г. както номиналният, така и паритетният БВП на Тайван заемаха 22-ро място в света. Островът, чието население наброява едва 23.6 млн. души, а територията му е три пъти по-малка от тази на България, бе сред 20-те водещи търговски сили, заемайки 18-то място в международната стокова търговия.

1. Тайван при управлението на Чън Шуйбиан и Ма Индзю

Успешното справяне с Азиатската финансова криза от 1997-1998 г. не помогна на консервативната националистическа партия Гуоминдан да остане на власт като на проведените през март 2000 г. президентски избори гласоподавателите предпочетоха да дадат доверието си на кандидата на либералната центристка Демократическа прогресивна партия - Чън Шуйбиан. Неговата партия бе водач на т.н. „Зелена коалиция”, която бе за намаляване на връзките с КНР и дори обявяване на независимост. Така приключи непрекъснатото половинвековно управление на Гуоминдан, който нереалистично смяташе, че един ден „Република Китай” ще придобие контрол върху останалата част от Китай, но на базата на доминиране на Гуоминдан, а не на ККП. Тази партия, която предвожда т.н. „Синя коалиция” е против обявяването на независимост, защото по този начин би се отказала от претенциите си върху територията на т.н. „континентален Китай”. Тя се изказва за „единен Китай” и „обединение, но без времеви рамки”.

През 2001-2002 г., тайванската икономика, обаче изпадна в рецесия. БВП намалю с - 2.2 %, което бе първи спад с отрицателен знак от Гражданската война в Китай (1946-1949 г.). Причината не бе в неспособността на новото правителство, а на кризата в световната индустрия за информационни технологии и стагнацията, обхванала развитите икономики. В началото на първото десетилетие на XXI век 56% от тайванския износ се състоеше от електроника, комуникационна техника и машини. Като последица от рецесията намаляха тайванският износ и чуждестранните инвестиции в икономиката на страната. Само за периода януари-октомври 2001 г. експортът намалю със 17.1 % спрямо същия период на 2000 г., в частност - само износът за САЩ, заемащ дял от 23 % в общия експорт на Тайван спадна с 19.8 % за 10-те разглеждани месеца. Тайванската валута поевтиня със 7.6 % спрямо американския долар. Чуждестранните инвестиции намаляха с 24.0 % спрямо 2000 г., поради световната криза в горепосочените отрасли. Безработицата скочи от 3.4% на 5.3%. Правителствените разходи намаляха с 2.0%.

До 2002 г. правителството на Тайван успя да овладее ситуацията. Положителен ефект върху тайванската икономика оказа и стабилната в този момент икономика на САЩ - най-важният външнотърговски партньор на страната. Прояви се и положителният ефект от влизането на Тайван в Световната търговска организация през януари 2002 г., под наименованието „Отделна митническа територия на Тайван, Пенгху, Кинмен и Матсу (Китайско Тайпе)”.

В символ на излизането от кризата и на тайванската икономическа мощ се превърна завършването през ноември 2003 г. на „Тайпе 101”, най-високият небостъргач в света до 2010 г. (449 м; с антената 509.2 м), изпреварил кулите „Петронас”, намиращи се в столицата на Малайзия-Куала Лумпур (378.6 м; с антените - 452 м).

През периода 2002-2006 г. средногодишният икономически растеж надвишаваше 4%, а безработицата не надхвърляше 4%. Световната икономическа криза от 2008-2009 г. оказа негативен ефект върху стопанството на Тайван, като икономическият растеж спадна до 2%, а безработицата нарасна до около 6%. Въпреки това Тайван успя да се справи с нея изключително добре, като икономиката му през 2010 г. постигна невиджан от около 30 години ръст от 10%, а външната му

търговия нарасна с 39%.

В резултат на някои от икономическите проблеми, съчетани с „умора“ на избирателите от 8-годишното управление на Демократическата прогресивна партия, на проведените през януари 2008 г. парламентарни избори, Гуоминдан успя отново да възвърне позициите си, като спечели 72% от местата (81) в 113-местния парламент. Управляващата Демократична прогресивна партия получи едва 24% от мандатите (27), а останалите по-малки партии получиха 5 места. На изборите за президент, проведени на 22 март 2008 г., бе избран кандидатът на Гуоминдан - Ма Индзю. За своя цел той обяви изпълнението на т.н. „План 6-3-3“ (имащ известни сходства с „План 7-4-7“ на тогавашния южнокорейския президент Ли Мюн Бак), който предвиждаше по време на неговия първи мандат да се осъществят следните задачи: постигане на средногодишен икономически растеж от 6%, БВП на човек от населението (ППС) от 30000 щ.д. и намаляване на безработицата до 3%. След по-малко от месец след избирането си, Ма Индзю направи изненадващ ход, като на 12 април 2008 г. изпрати своя вицепрезидент Винсът Сию на среща с китайския президент Ху Дзинтао. Срещата се състоя в най-южната провинция на КНР - тропическия остров Хайнан и бе с продължителност само 20 минути, но може да бъде определена като „историческа“, понеже бе първата след края на Гражданската война в Китай през 1949 г. По-късно Ма Индзю потвърди, че желае да подпише „мирен договор“ с Китай, за да се сложи официално край на конфликта, продължил шест десетилетия. На 29 юни 2010 г. в Чунцин (КНР) бе подписано **Рамково споразумение за икономическо сътрудничество**, на относително равноправни начала. Неговото значение е важно не само за развитието на икономическите, но и на политическите отношения между Китайската народна република и Република Китай.

Въпреки спечелването от Ма Индзю на втори президентски мандат изборите от 14 януари 2012 г., политиката му на сближаване с КНР, обаче не бе посрещната с въодушевление в цялото общество.

2. Тайван при управлението на Цай Инвен

На проведените на 16 януари 2016 г. президентски избори, кандидатът на Гуоминдан - Ерик Чу, спечели едва 31% от гласовете, докато кандидатката на Демократическата прогресивна партия - Цай Инвен, взе 56% от гласоподавателите, т.е. привържениците на обявяването на независимост на Тайван взеха превес над привържениците на запазването на статуквото. Засега обявяването на независимост, обаче е невъзможно да се случи, тъй като със сигурност би провокирало военна интервенция от страна на КНР. Тайван и САЩ имат договор за военно сътрудничество и подобно действие би довело до световен конфликт от невиджан мащаб, тъй като САЩ и КНР са ядрени държави.

Стойността на номиналния БВП възлезе през 2017 г. на 571.5 млрд.щ.долара (22-ро място в света), а БВП на човек от населението на 24226 щ.долара (33-то място в света). Изчислен по „паритет на покупателната способност“ БВП на Тайван бе на в размер на 1177.1 млрд.щ.долара (22-ро място в света), а БВП на човек от населението - 49827 щ.долара (19-то място в света).

В началото на март 2018 г. Тайван бе на 6-о място в света по размер на валутните си резерви (456.7 млрд.щ.д.), след КНР (3142.8 млрд.щ.д.), Япония (1268.3 млрд.щ.д.), Швейцария (826.0 млрд.щ.д.), Саудитска Арабия (488.9 млрд.щ.д.) и Русия (457.7 млрд.щ.д.).

Работната сила наброява 11.2 млн.д., а нивото на безработица е едва 3.8%. 35.9% от работната сила е заета в индустрията, която създава 36.0% от номиналния БВП на Тайван. Електрониката и информационните технологии (ИТ) окончателно станаха „гръбнак“ на тайванската промишленост, измествайки производството на текстил и стоки за консумация.

През 2017 г. обемът на съвкупната външна търговия на стоки и услуги бе 604.1 млрд.щ.д. (стокова търговия - 576.5 млрд.щ.д./търговия с услуги - 27.6 млрд.щ.д.). Експортът на стоки (f.o.b.) бе на стойност от 317.2 млрд.щ.д. (18-о място в света: електроника, оптически и медицински инструменти, машини, метали, електрооборудване, пластмаси, химикали, текстил и др.), а стойността на импорта на стоки (с.i.f.) възлезе на 259.3 млрд.щ.д. (18-о място в света: горива и суровини, електроника и прецизни инструменти, машини, метали, химически продукти и др.).

Фактът, че е сред 20-те най-големи търговски сили в света е огромно постижение за Тайван, чиято територия е три пъти по-малка от тази на България, а населението му е едва три пъти по-голямо от българското. За да разшири позициите си на международните пазари, използвайки стратегическото си географско положение в Източна Азия, Тайван създаде пет свободни търговски зони на международното летище в Тайюан и в пристанищата на Кийлунг, Тайпе, Тайчунг и Каошиунг.

Износът за КНР през 2017 г. надхвърляше 40% (28.05% за „континентален Китай“ и 13.0% за САР Хонконг). Тези данни демонстрират тясната обвързаност с „континента“. Най-важни партньори при износа, с дял от над 1% бяха следните страни: САЩ (11.65%), Япония (6.55%), Сингапур (5.56%), Република Корея (4.64%), Виетнам (3.31%), Малайзия (3.27%), Филипините (3.1%), Германия (2.03%), Тайланд (2.01%), Нидерландия (1.57%), Великобритания (1.19%), Индия (1.04%), Индонезия (1.01%) и Австралия (1.00%).

При вноса КНР също бе на водещо място - 19.88%. Особено е, че делът на САР Хонконг бе едва 0.58%. Най-важни партньори при импорта, с дял от над 1% бяха следните държави: Япония (16.1%), САЩ (11.66%), Република Корея (6.52%), Германия (3.55%), Сингапур (3.36%), Австралия (3.17%), Малайзия (2.77%), Саудитска Арабия (2.65%), Индонезия (1.89%), Тайланд (1.68%), Франция (1.54%), Обединени арабски емирства (1.49%), Кувейт (1.38%), Нидерландия (1.34%), Руска федерация (1.28%), Виетнам (1.20%), Индия (1.18%), Катар (1.02%), Бразилия (1.00%) и Италия (1.00%).

Всички горепосочени данни показват, че Тайван притежава развита пазарна икономика и се нарежда сред най-проспериращите територии в света.

Липсата на местни енергийни ресурси принуждава Тайван да разчита изключително много на импорта им. Нефтът все още е най-важният енергиен източник (около 50%). Около 75% от него е внос от страните в Близкия изток, а останалата част се импортира предимно от Индонезия, Малайзия и Бруней. Рафинирането му се

извършва в три рафинерии, принадлежащи на “CPC Corporation” и една на “Formosa Petrochemical Corporation”, член на холдинга “Formosa Plastics Group (FPG)”.

Тайван затвори последната си мина за добив на въглища през 2001 г. и подобно на нефта, при тях отново разчита само на внос. Въглищата се импортират предимно от Австралия, Китай и Индонезия. От тях 3/4 се използват в енергетиката, където делът им в производството е около 30%. Подобно на въглищата, 3/4 от природния газ се използва в енергетиката, където делът му в производството на електроенергия е около 10%. Вносът му се реализира основно от Индонезия и Малайзия, във втечен вид.

Електрическата енергия се произвежда основно в държавната компания “Taiwan Power Company (Taipower)”, която си сътрудничи и с частни компании, като изкупува излишъкът им от електроенергия. Делът на ядрената енергетика в общото електропроизводство през 2017 г. бе едва около 10%. В Тайван са построени три сравнително малки АЕЦ: „Джиншан” „Куошен” и „Мааншан” - всяка от тях е с два реактора. Очакваше се към края на 2012 г. да заработят два реактора в четвърта, по-голяма АЕЦ, наречена „Лунгмен”. След ядрената авария, която бе предизвикана от цунами на 11 март 2011 г. в Япония, в Тайван, обаче нарасна съпротивата срещу ядрената енергетика, тъй като островът се намира в силно сеизмична зона и е голяма вероятността от възникване на цунамита по източното му крайбрежие. В резултат на тези опасения през 2014 г. бе взето решение да се отложи пускането в експлоатация на „Лунгмен”.

През последните години Тайван се превърна в най-големия световен производител на монитори с течни кристали (LCD - liquid crystal display) както и един от най-големите производители на компютри, цифрови фотоапарати, видеокамери, кинескопи, мобилни телефони, GPS-системи, WLAN-мрежи, оптическа електроника и др. Световноизвестни са тайванските компании “Acer Inc.”, “AsusTek Computer Inc.” и “HTC Corporation”, като първите две през 2017 г. бяха съответно на 5-о и 6-о място по производство на лаптопи, след “Hewlett-Packard”, “Lenovo”, “Dell” и “Apple”. Третата е сред петте водещи производители на смартфони и комуникатори. Около 60% от продажбите на тайванска ИТ продукция са насочени към САЩ, Канада и страните от ЕС. Същевременно само около 4% от произвежданата продукция остава на територията на Тайван. Голяма част от производствената база на тайванските ИТ-компании е разположена в КНР и страните от АСЕАН.

Тайванската “Foxconn Technology Group” (“Non Hai Precision Industry Co., Ltd.”) е многонационална електронна корпорация, която по приходи от продажби през 2017 г. е сред 10-те най-големи компании в света от областта на информационните технологии, след “Apple”, “Samsung” и “Amazon”, пред “Alphabet”, “Microsoft”, “Huawei”, “Hitachi”, “Dell” и “IBM”. Тя е най-големият частен работодател в КНР, където има 12 фабрики, разположени в 9 града (най-голямо е производството в Шънджън). През 2017 г. е била на 27-о място в класацията на „Форбс 500”, с около 725 хиляди заети в нея. Освен в КНР “Foxconn” има предприятия в Бразилия, Индия, Канада (през май 2016 г. придобива контрол над “Smart Technologies”), Малайзия, Република Корея, Словакия, Турция, Унгария, Чешката република и Япония (през февруари 2016 г. придоби 66% от акциите на

“Sharp” и установи контрол над един най-големите и авторитетни производители на телевизори в света). През октомври 2017 г. “Foxconn” обяви, че ще строи завод на около 50 км южно от Милуоки, щата Уисконсин. През 2017 г. над 1/3 от световното производство на потребителска електроника е било свързано пряко или косвено с “Foxconn”.

Производството на полупроводници е сред основните за Тайван, който през 2007 г. изпревари САЩ в тази област и се бори с Япония за първото място. Две от трите най-големи компании за производство на чипове в света са със седалища в Тайван: “Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Ltd. (TSMC)” и “United Microelectronics Corporation (UMC)”. Важни позиции в тази област заема и основаната след отделяне през 1997 г. подразделение на UMC - “MediaTek (MTK)”.

За разлика от горепосочените отрасли, текстилната промишленост в е в упадък. Основната причина за това е конкуренцията от страни с по-ниска цена на работната сила. В някои от нейните подотрасли Тайван не е загубил световното си значение, като например дава около 10% от световното производство на полиестер. Синтетичните влакна заемат доминиращо място при износа на текстил, с дял от около 60%. Чрез тях, макар и трудно, Тайван се надява да спре загубата на позиции в този бранш. Основни направления на тайванския износ на текстил са САР Хонконг, КНР, САЩ и Виетнам.

В Източна Азия автомобилната индустрия на Тайван не може да се сравнява по обем с китайската (28.1 млн.), японската (9.2 млн.) и южнокорейската (4.2 млн.). Същевременно тя в никакъв случай не е за подценяване. През 2016 г. бяха произведени 310 хил. автомобили, което нарежда тайванската икономика на 28-о място в света. Производствената база се намира предимно в предприятия на японски компании. През първите 15 години на XXI век обемът на производство остана на приблизително едно ниво - през 2000, 2005, 2010 и 2015 г. бяха произведени съответно 373, 446, 303 и 351 хил. автомобили. Тайван е сред водещите износители на части за автомобили и мотоциклети, предназначени основно за САЩ, ЕС, КНР, Япония и страните-членки на АСЕАН. През последните едно-две десетилетия местното производство на велосипеди загуби своята конкурентно-способност като това се свързва с по-ниските производствени разходи на съперниците му от развиващите се страни. В тази област Тайван разчита на все още по-високото качество на своите продукти и успява да запази позициите си на западните пазари.

От началото на XXI век в Тайван се отделя голямо внимание върху развитието на биотехнологиите и фармацевтичната промишленост. След загубата на позиции в текстилната и автомобилната промишлености, в полза на развиващите се страни, Тайван се насочва към развитието на нови отрасли, които не са трудоемки, а наукоемки. През 2016 г. са съществували около 400 фармацевтични компании, около 500 предприятия за медицински консумативи и почти 300 фирми, работещи в сферата на биотехнологиите. Тези компании са дали през 2016 г. продукция на стойност 6.7 млрд.щ.д. 24% от тях са създадени в сектора за биотехнологии, 37% в сектора за медицински консумативи и 39% във фармацевтичния сектор. Само през 2016 г. в сектора за биотехнологии са направени инвестиции на стойност от 757 млн.щ.д.

Транспортната инфраструктура е на много високо ниво, като може да се

сравнява дори с японската и южнокорейската. Развита е основно в западната част на острова, където има широка равнина и висока гъстота на населението. През 2007 г. бе пусната в експлоатация високоскоростна ж.п. линия от Тайпе да втория по големина град Каошиунг, използваща японска технология и влакове, произведени от „Кавазакки“. Разстоянието, което е приблизително равно на това между София и Варна се изминава само за около 1.5-2 ч., в зависимост на броя спирки.

Заклучение

Збигнев Бжежински, заявява следното за бъдещето на Тайван: „Евентуален упадък на Америка очевидно ще увеличи уязвимостта на Тайван. И тогава висшите политики в Тайпе не биха могли да пренебрегнат нито директния китайски натиск, нито привлекателността на икономически успешния Китай. Това като минимум ще ускори дневния ред за обединение на двете страни, но на неравна основа и в полза на континентален Китай. А в случай, че американският упадък междуременно се отрази неблагоприятно на отношенията между САЩ и Япония, Китай дори може да се изкуши – особено като се имат предвид дълбочината на китайските страсти по този въпрос – да засили натиска си върху Тайван със заплахата да използва военна сила, за да реализира плана за „един Китай“, който САЩ приеха като политическа реалност през 1972 г.“

Цитирана литература (Библиография)

- Бжежински, Зб. Стратегическата визия: Америка и кризата на глобалната сила. Издателство „Обсидиан“. С. 2012 г., стр. 131-132
- www.acer.com/ - Acer Inc.
- www.afp.com/ - Агенция Франс Прес
- www.asus.com/ - AsusTek Computer Ink.
- www.bbc.co.uk/news/ - Британска съобщителна корпорация
- www.dpp.org.tw/en/about - Демократическа прогресивна партия
- <http://fortune.com/global500/list/> - Форчън Глобал 500
- www.foxconn.com/ - Foxconn Technology Group
- www.fpc.com.tw/ - Formosa Petrochemical Corporation
- www.gov.tw/ - официална страница на правителството на „Република Китай“
- www.htc.com/ - HTC Corporation
- www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/ - Международен валутен фонд
- www1.kmt.org.tw/english/ - партия Гуоминдан
- www.mediatek.com/ - MediaTek Inc.
- www.moea.gov.tw/ - Министерство на икономиката на „Република Китай“
- <http://new.cpc.com.tw/> - Taiwan China Petroleum
- <http://oica.net/category/production-statistics/> - International Organization of Motor Vehicle Manufacturing
- www.taipower.com.tw/ - Taiwan Power Company
- www.trade.gov.tw/ - Бюро за външна търговия, Министерство на икономиката на „Република Китай“
- <http://tsmc.com/> - Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd.
- www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/chinese_taipei_e.htm - Световна търговска организация

ПРОТЕКЦИОНИЗМ КАК КРАТКОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Доцент Годжаева Эльмира Магомед кызы, qosayeva-e@rambler.ru
Азербайджанский Университет
Туризма и Менеджмента

Резюме. В статье, авторами, отмечается, что Азербайджан должен взять курс на открытость. Это приведет к быстрому росту внешней торговли, небывалому увеличению доли торговли и ВВП, а также крупным вливаниям прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспорт, импорт, потребительский рынок, готовая продукция.

PROTECTIONISM AS A SHORT-TERM PERSPECTIVE OF ENSURING COMPETITIVENESS OF NATIONAL PRODUCTION

Summary. The article, the authors, notes that Azerbaijan should take a course toward openness. This will lead to a rapid growth in foreign trade, an unprecedented increase in the share of trade and GDP, as well as large inflows of foreign direct investment.

Key words: competitiveness, export, import, consumer market, finished products.

В современном Азербайджане многие ученые экономисты находятся перед главной дилеммой применить политику протекционизма или либерализма. По нашему мнению протекционизм должен быть применен в краткосрочной перспективе, потому что протекционизм это и есть закрытая экономика, которая несвойственна для мирохозяйственных связей. Поэтому необходимо отметить, что закрытая экономика не способствует экономическому росту. Применяя протекционизм в краткосрочной перспективе, в то же время, обеспечивается конкурентоспособность национального производства и отечественного рынка, а также рентабельность и ликвидность экономики Азербайджанской Республики.

Главная цель протекционизма – это, прежде всего, защита интересов отечественных производителей и национального рынка. В предельно, обобщенном виде, как экономическое понятие протекционизм, означает защиту национальных производителей и вытеснение импортной продукции с национального рынка. Более конкретно под ним понимается и национальная модель экономического роста и построенная на этой модели политика внешней торговли, а тем самым и мирового хозяйства [2, с. 25].

К месту, необходимо отметить, что либерализм – свобода торговли. Понятие либерализм – течение общественной, и в первую очередь, экономической мысли, провозгласившее принцип свобод: гражданских, политических, экономических., а именно одно из частных в этом аспекте свобод – свобода предпринимательства в условиях рыночной экономики. В экономической теории либерализм защищал идеал свободного рыночного обмена, личной предпринимательской инициативы, «честную конкуренцию», выступал против политического вмешательства в экономическую жизнь [2, с. 27].

Потребительский рынок – это среда, где складываются экономические отношения между продавцом и покупателем, служит для удовлетворения частными лицами и индивидами своих потребностей. Потребительский рынок характеризуется различными отраслями, в каждой из которых совершается товарооборот, на основе товарно-денежных отношений. К основным отраслям следует отнести:

рынок продовольственных товаров	рынок непродовольственных товаров	рынок услуг	рынок жилья
---------------------------------	-----------------------------------	-------------	-------------

Основные условия, служащие показателями результативности и совершенствования потребительского рынка, являются: наличие беспрепятственного доступа к рынку, как для покупателей, так и для продавцов; обеспечить одинаковые условия для всех экономических агентов; отсутствие монопольных отношений. Как показывает анализ, в потребительском рынке Азербайджана преобладает частная собственность, которая составляет 97,7%. Потребительский рынок состоит из продукции отечественной и импортируемой. Азербайджан, интегрируя в международное экономическое пространство, является участником мирового рынка. Занимается экспортно-импортными операциями.

Сферой, на которую в первую очередь и наиболее влияют мировые финансово-экономические кризисы, является международная торговля. Кризисы, обуславливающие спад в международной торговле, оказывают серьезное отрицательное влияние на использование экспортного потенциала стран. В первую очередь, это происходит на фоне снижения спроса на международных рынках. С этой точки зрения вопрос регулирования экспортного потенциала в условиях мировых экономических кризисов становится наиболее актуальным. Уменьшение влияния глобального кризиса на национальную экономику зависит именно от правильного выбора экспортной стратегии, сохранения международной конкурентоспособности национальной продукции. Наступление в 1929-1933 годах и мировой экономике называемого «Великой депрессией» кризиса и нарушение в результате этого хозяйственных связей между странами мира, наблюдение процессов, при которых иногда внешнеэкономические связи действовали во вред национальным экономикам, заставило ученых-экономистов работать над этой проблемой в течение долгих лет. Почему наступил кризис? Какую экономическую политику государство должно принимать за основу? — ученые больше всего искали ответы на эти и другие вопросы. Джон Мейнард Кейнс, Ян Тинберген, Рагнар Фриш, Пол Самуэльсон, Джеймс Мид и другие экономисты, про-

ведя исследования в связи с кризисом, выдвинули различные предложения и идеи.

Глобальный кризис, наступивший в мире в конце 2008 года, стал самым широкомасштабным процессом экономического спада, с которым страны мира столкнулись после «Великой депрессии». Многие даже называют этот кризис «2-ой великой депрессией». Ученые мира, так же как и классические экономисты, наряду с изучением причин кризиса, также ищут и пути выхода из него.

Мировой экономический кризис 2008 года является результатом процессов нарушения равновесия спроса-предложения, наступивших на ипотечном рынке США, а впоследствии перекинувшихся на биржи страны, а оттуда на международные биржи. И в настоящем он наблюдается в реальных секторах экономики и сказывается на уменьшении совокупного спроса, ограничении производства, увеличении безработицы.

Проекты «Стратегической «дорожной карты» за 2016 год 16 марта, были приняты с учётом экспорта сельскохозяйственной продукции на мировой рынок. Торговое сальдо Азербайджана в 2016 году было положительным и составило \$610 млн. 832,24 тыс.

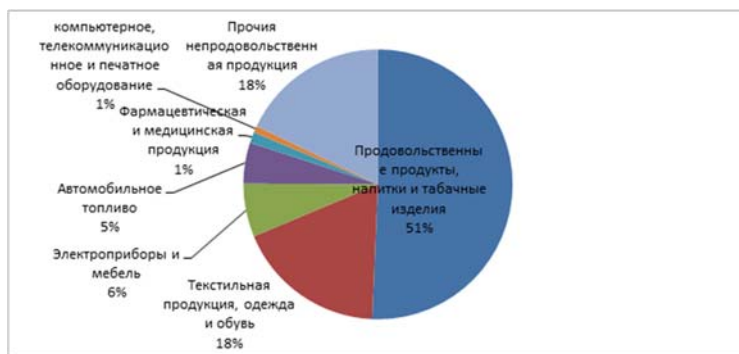


Диаграмма 1. Продовольственный рынок Азербайджанской Республики за 2016 год.

Сальдо внешнеторгового баланса Азербайджана в 2015 году также было положительным, составляло \$2 млрд. 203,074 млн., что в 5,7 раза меньше показателя 2014 года. Экспорт в Азербайджане за 2016 год составил \$1.51 млрд. Основными направлениями экспорта являются Россия, Италия, Таиланд, Индия, Израиль, Румыния, Индонезия, Тунис.

Таким образом, необходимо отметить, что для развития экономики страны приоритетным является заполнение потребительского рынка, отечественными товарами вытесняя тем самым импортные товары, доводя соотношение доли импорта к общему объёму товарного предложения к 10-15%.

Продовольственная безопасность диктует экономическую и социальную политику государства. Экономическую политику потому, что страна перестанет быть зависимой от импортной продукции и сможет обеспечить население продовольствием, а также впоследствии экспортировать национальную продукцию в больших объемах, что увеличит рентабельность и рейтинг нашей страны. Улучшение экономического состояния страны приведет к увеличению уровня и каче-

ства жизни нации, благосостояния и уменьшит безработицу, что приведет к улучшению социальной сферы и соответственно повлияет на социальную политику Азербайджанской Республики.

Обеспечение продовольственной безопасности республики включает в себя поэтапную реализацию мероприятий институционального, организованного и регулирующего характера, направленные на диверсификацию производства с целью производства экологически чистой и экспортно – ориентированной сельскохозяйственной продукции.

Азербайджан должен взять курс на открытую экономику, так как страна должна начать использовать возможность импортировать то, что остальной мир знает и производит, и экспортировать то, что остальной мир хочет приобрести.

Следовательно, это приведет к быстрому осту внешней торговли, небывалому увеличению доли торговли и ВВП, а также крупным вливаниям прямых и иностранных инвестиций. Например, для нашей страны это может быть такие стратегические продукты как чай, хлопок, табак, виноград. Для Азербайджанской Республики – это стратегические виды продукции, что, естественно, приведет к наращиванию производственного потенциала страны.

В соответствии со статистическими данными Госкомстата Азербайджана 1981 года в Азербайджанской Республике было выращено 1015,3 тысяч тонн хлопка, 1986- году 65,2 тыс. тонн табака, 1986- году 1538,9 тыс. тонн винограда, 1988-году 34,5 тыс. тонн чая. Данные показатели являются показателем того, что Азербайджанская Республика имеет потенциал развития сельского хозяйства, и данные показатели отражают, что Азербайджан когда-то производил в больших объемах стратегически выгодные и важные продукты. Показатели Азербайджана в соответствии со статистическими данными в 2016 году характеризуют следующую картину [1].

Как показывают данные таблицы, показатели за 2010 – 2016 гг. расходятся либо в сторону увеличения, либо наоборот. Так, например, сравнивая 2010 г. с 2016 г. по зерновым и зернобобовым культурам наблюдается тенденция увеличения на 1 064,6 тонн, а по табаку незначительное увеличение – 0,4 тонн, по овощам соответственно на 81,1 тонн, по огородным продуктам питания на 31,2 тонн. Вместе с этим были и тенденции увеличения по хлопку – на 51,2 тонны, а по картофелю наблюдалось снижение – 51,3 тонн [1].

Таблица

Виды растительных продуктов, во всех категориях 1000 тонн за 2010 – 2016 гг.

Года	Зерновые и зернобобовые культуры	Хлопок	Табак	Картофель	Овощи	Огородные продукты питания
2010	2000,5	38,2	3,2	953,7	1189,5	433,6
2011	2458,4	66,4	3,6	938,5	1214,8	478,0
2012	2802,2	57,0	4,3	968,5	1216,2	428,0
2013	2955,3	45,2	3,5	992,8	1236,3	429,8
2014	2383,3	41,0	2,9	819,3	1187,7	440,9
2015	2999,4	35,2	3,5	839,8	1275,3	484,5
2016	3065,1	89,4	3,6	902,4	1270,6	464,8

Залог экономического развития Азербайджана – стратегическая «дорожная карта». Она была подписана Президентом Азербайджанской Республики 16 марта 2016 года. Данный проект разрабатывали 400 квалифицированных специалистов разных отраслей. Они были не только специалисты Азербайджанской Республики, но и специалисты разных стран. Данный проект отражает, что экономическая политика Азербайджанской Республики направлена в правильном русле.

В условиях возросшего спроса и быстрой возможности реализации произведенной сельским населением продукции основным направлением в сельском хозяйстве является земледелие, где выращивается хлопок, картофель, виноград и т.д. Выращенная продукция, а это хлопок, вывозится из Азербайджанской Республики в разные страны СНГ, где она поступает как полуфабрикат, а затем из этих же республик поступает как готовая продукция в нашу республику, с добавленной себестоимостью на нее.

Как было отмечено выше, одним из показателей, характеризующих основные особенности внешнеторговых связей, является удельный вес товаров в структуре импорта и экспорта. Одним из основных достижений в данной области за последние годы является достижение снижения удельного веса продовольственных продуктов в структуре импорта, что говорит как о замене импорта в стране, так и об успешном исполнении продовольственной безопасности.

Наличие административных форм воздействия на участников внешнеэкономических отношений, как правило, связывают с проведением протекционистской или умеренной внешнеэкономической политики, которые характерны для многих развивающихся и стран с переходной экономикой, вынужденных защищать собственную национальную промышленность

Вместе с тем отдельные элементы протекционизма (базирующиеся, прежде всего на экономических формах воздействия) характерны и для промышленно развитых стран, особенно в области защиты сельского хозяйства.

Внешнеэкономическая политика, носящая умеренный характер предполагает сочетание в каких-то пропорциях элементов открытой экономики и протекционизма.

Конкретные методы и инструменты государственного регулирования, связаны с реализацией отдельных направлений внешнеэкономической деятельности. Основной формой внешнеэкономических связей (по динамике и стоимостным показателям) считается внешняя торговля. Государственное регулирование внешнеторговых отношений, связано с реализацией тарифных и нетарифных методов (барьеров).

Тарифные методы направлены на регулирование внешнеторговых отношений при помощи системы таможенных пошлин.

Пошлина выполняет три основные функции (см. схема 1).

- фискальную - пополнение госбюджета;
- протекционистскую - защита отечественных производителей;
- регулирующую, связанную с регулированием товарных потоков в страну и из страны.

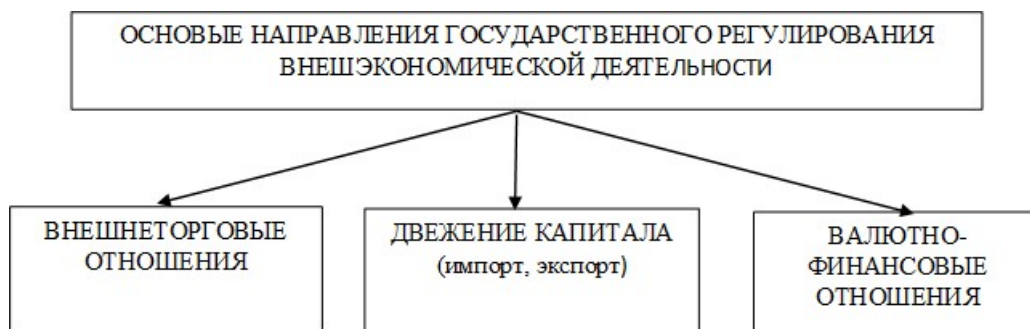


Схема 1.

Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию страны (импортный таможенный тариф) или вывозимым с нее (экспортный таможенный тариф).

Таким образом, идущие в настоящее время в мире политические и экономические процессы диктуют необходимость выдвижения на передний план таких приоритетов, как повышение конкурентоспособности экономики страны, снижение зависимости от импорта, обеспечение основательного развития ненефтяной экономики экспортной направленности, эффективное использование человеческого капитала.

Список литературы

- Госкомстат Азербайджанской Республики, Баку: 2016, 869 с.
Годжаева Э.М. Финансы зарубежных стран и международные валютно – кредитные отношения. Баку – 2012, с. 486.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И РАСШИРЕНИЕ СРЕДСТВ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Фархади Пюстя Орудж кызы, emin.turant1@gmail.com

Доцент кафедры: «Менеджмент и маркетинг»

Бакинского университета Бизнеса, г. Баку

Резюме: В статье автором указывается, что выгодное географическое расположение страны, ее природные ресурсы, богатое историческое и культурное наследие позволяют направить нефтегазовые доходы на развитие сельского хозяйства, химической промышленности, транспорта и телекоммуникаций, туризма и других сфер ненефтяной экономики. Азербайджан сам превращается в крупного инвестора и кредитора для стран региона. А все это, в свою очередь, обеспечивает разностороннее развитие экономики, диверсификацию источников доходов и страхует страну от нефтяной зависимости. Поэтому важно использование потенциальных сравнительных преимуществ в экономике

Summary: The vast geographical location of the streets, the vast resources, the historical and cultural heritage, allow the oil and gas industry to develop on the basis of agricultural production, chemicals, transport and telecommunications, tourism and other spheres of non-renewable economics. Azerbaijan is in the middle of the region for investors and lenders. And all this, in its own way, ensures the diversification of the economy, the diversification of the sources of life, and the need to save the world from oil pollution. It is important to use the potential advantages of economics in.

Положения многих теорий и концепций могут оказать значительную помощь при разработке стратегии и проведении политики, направленной на экономический рост и промышленное развитие Азербайджана, если их адаптировать к реалиям в нашей стране. Целесообразно проводить исследования и наблюдения с целью их использования, с учетом государственных приоритетов и промышленного потенциала Азербайджана. При этом надо четко определить, что стратегия состоит во внешней торговли. Важнейшей задачей стратегии является определение основного направления для достижения поставленных целей [1].

Тактика связана с выбором и использованием соответствующих методов и средств внешнеторговой политики, позволяющие активно воздействовать на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеторговую политику других государств и групп. Тактика - есть часть стратегии, ей подчиненная, ее обслуживающая. Важнейшей задачей тактики является определение тех путей и средств, форм и способов, которые более всего способствуют конкретной обстановке в данный момент и вернее всего подготавливают стратегический успех. Поэтому, действия тактики, их результаты должны быть расцениваемы не сами по себе, не с точки зрения непосредственного эффекта, а с точки зрения задач и возможностей стратегии. На сегодня у нас рыночная стратегия внешне-

торговой политики, хотя целесообразен переход к эффективной национальной стратегии развития.

Главной целью проводимых преобразований было объявлено движение к рыночной экономике, что предполагало повышение эффективности хозяйства и жизненного уровня населения. Для оценки достигнутого важно проведение количественно-сопоставимого анализа показателей, способных отразить сравнительное продвижение стран по пути реформ в свете экономических и социальных итогов преобразований [2].

Для оценки роли внешней торговли в экономике страны теоретически используют показатель, характеризующий долю экспорта (импорта) товаров и услуг в ВВП, так называемые «экспортная» или «импортная» квоты. Они являются количественными индикаторами открытости экономики, то есть о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком:

$$\text{Эк (Ик)} = \text{Э (И)} / \text{ВВП} \times 100\%,$$

где Эк (Ик) — экспортная (импортная) квота;

Э (И) -объем экспорта (импорта).

Как отмечалось выше, в основе международной торговли лежит постоянно увеличивающееся и развивающееся под воздействием научно-технического и технологического прогресса международное разделение труда, то и возможности ее развития практически безграничны. Международная торговля давно растет опережающими темпами по сравнению с мировым валовым продуктом. Этому способствовали объективные причины быстрого развития международной транспортной инфраструктуры, удешевление перевозок, ослабление протекционизма, углубление международного разделения труда [3]. Решающее значение имеет разделение труда, так сопровождается или опережает технический прогресс.

В итоге, можно сказать, что изменения, происходящие за последние годы, показывают важность фиксирования и прослеживания происходящих тенденций, своевременное выявление существующих диспропорций. Учитывая все это, целесообразна интеграция с учетом произошедших изменений и стратегическими приоритетами своей внешнеэкономической политики, которая должна быть реальной, сочетающей интересы всех групп. Исходя из этого, попытаемся проанализировать (схема 1) влияние внешнеэкономических связей на состояние экономики, так как от правильного, приемлемого Азербайджану решения вопросов коренного преобразования всей системы внешнеэкономических связей, органичного вовлечения экономики в систему международного разделения труда зависит ее будущее положение. Для этого определим сравнительные преимущества государств, способствующие их экономическому развитию в условиях влияния глобализации.

Целесообразно осуществлять внешнеэкономическое регулирование с учетом его воздействия на формирование структуры внутреннего хозяйства, соотношения перерабатывающих и добывающих отраслей, т.к, известно, что создав внешние условия для экспорта промышленной продукции можно утратить внутренние условия для ее производства [4]. Выгодное географическое расположение страны, ее природные ресурсы, богатое историческое и культурное наследие позволяют направить нефтегазовые доходы на развитие сельского хозяйства, химической промышленности, транспорта и телекоммуникаций, туризма и других сфер нефтяной



Схема 1.

нефтяной экономики. Азербайджан сам превращается в крупного инвестора и кредитора для стран региона. А все это, в свою очередь, обеспечивает разностороннее развитие экономики, диверсификацию источников доходов и страхует страну от нефтяной зависимости. Поэтому важно использование потенциальных сравнительных преимуществ в экономике (табл.1)

Таблица 1.
Динамика ВВП за 2013 – 2017 гг., в %

	2013	2014	2015	2016	2017
Итого ВВП	105,8	102,8	101,1	96,9	100,1
В нефти – газовом секторе	100,9	97,1	100,6	100,1	94,7
В нефтяном секторе	109,9	107,0	101,1	95,6	102,7

Как показывает табл.1 видно, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом в нефтяном секторе имеется тенденция увеличения.

Страны СНГ имеют особый вес во внешней торговле Азербайджана. И особенно необходимо отметить, что в экспорте по нефтяному сектору республики СНГ занимают первое место. По нашему мнению, в процессе регулирования экспортного потенциала необходимо уделить большое внимание торгово-экономическим связям со странами и в дальнейшем.

Географическая и региональная структура внешнеторговых связей нашей страны имеет специфические особенности [5]. Если ряд Западно-Европейских стран занимает значимое место в экспорте из-за нефтяного фактора, т.е. является покупателем Азербайджанской нефти, страны СНГ, в том числе Россия, являются стратегическими торговыми партнерами из-за исторической взаимосвязанности экономики.

Таблица 2.
Структура внешнеторговых связей

Тысяч долларов США

Страны	2014	2015	2016
Итого:	31016306,5	21945815,6	17 675 727,3
Всего – СНГ	2 921 244,1	2 487 471,5	2 825 339,7
В том числе:			
Беларусь	99 032,7	93 674,6	124 537,9
Казахстан	250 895,6	116 883,4	124 391,3
Киргизия	27 502,9	8 165,2	6 725,2
Молдова	5 501,4	4 007,9	4 462,4
Узбекистан	61 512,2	17 041,4	15 366,0
Россия	1 954 751,7	1 855 692,3	2 051 082,5
Таджикистан	2 824,7	6 443,8	12 320,5
Туркмения	51 201,2	52 433,9	152 276,0
Украина	468 021,7	333 129,0	334 177,9
Другие страны - всего	28095062,4	19458344,1	14 850 387,6
В том числе:			
Германия	2 629 200,3	1 913 958,5	1 010 023,4
США	1 309 246,2	1 185 093,8	552 227,6
Болгария	124 596,9	13 219,5	39 809,7
Франция	1 680 839,6	1 076 351,7	644 055,1
Испания	833 048,8	377 619,2	178 917,1
Израиль	1 790 908,3	826 405,1	679 735,5
Италия	5 078 261,0	2 842 095,2	1 892 165,6
Kanada	254 746,0	240 354,7	76 129,6
Турция	1 789 134,2	2 648 642,1	2 314 398,4

Как показывает табл. 2 видно, что внешнеэкономическая деятельность набирает обороты с такими странами как Россия, США, Германия, Франция, Италия, Турция. Анализ внешнеэкономических связей, сопоставление статистических данных показывают, что в использовании и повышении экспортного потенциала различных отраслей экономики страны, и особенно, нефтегазового сектора, в том числе сельского хозяйства, торговые связи с Российской Федерацией имеют большое значение. Эта страна по удельному весу - занимает первое место в экспорте Азербайджана по нефтегазовому сектору.

Успешная экономическая политика, проводимая под руководством Президента страны, обусловила продолжительное динамичное развитие страны в 2008 году заслуживает внимание с точки зрения роста политической и экономической мощи государства, улучшения благосостояния народа, выполнения поставленных задач, объема выполненных работ, достигнутых успехов.

Результат интеграционных процессов на сегодняшний день дает основание утверждать, что Азербайджан уже является неотъемлемой частью мировой хозяйственной системы, возможности влияния на страну происходящих в мировой экономике процессов растут с каждым годом.

Список использованной литературы

- Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения / Е. Ф. Авдокушин. - М., 2010.
- Балабанов, И. Т. Внешнеэкономические связи / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2002.
- Воловик, Л. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Л. А. Воловик. - Калининград: КГУ, 2008. - С.
- Данилин, А. М. Методологические аспекты внешней торговли / А. М. Данилин // Внешнеэкономический бюллетень. - 2004. - №7.
- Дергачев, В. А. Международные экономические отношения / В. А. Дергачев. - М.: ЮНИТИ, 2010.

ПУБЛИЧНИ ПРИХОДИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ – СЪВРЕМЕННИ ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ

Гл. ас. д-р Тая Пламенова Тодорова, E-mail: tanya_plamenova@yahoo.com
Катедра „Обща теория на икономиката“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

През последните години митът, в който вярваха повечето икономисти до седемдесетте години на миналия век, че фискалната политика може да се използва като неоспорим инструмент за макроикономическа стабилизация, претърпя сериозно преосмисляне. Някои икономисти (**Blanchard, 2002**) твърдят, че един положителен данъчен шок, т.е. увеличаване на данъците, има осезаемо негативен ефект върху производството. По-задълбочените изследвания (**Hussain, Asymmetric Effects of Tax Changes, 2014**) на влиянието, което оказва едно екзогенно увеличение на данъците („положителен“ шок) или намаляване на данъците („отрицателен“ шок) върху производството достигат до значително асиметрични заключения. Те доказват, че увеличаването на данъците оказва незначително влияние върху производството, но намаляването на данъците стимулира положително и дълготрайно нарастването на производството, т.е. икономическия растеж.

През последните години, скептицизмът относно възможностите на правителството да облекчава социалните и икономически проблеми нарасна значително. Икономическите изследвания (**Hussain, Asymmetric Effects of Tax Changes, 2014**), свързани с макроикономическите ефекти на данъците, бюджетното салдо и публичните приходи дават емпирична и теоретична обосновка на този скептицизъм. Една обоснована оценка на размера и ефективността на правителствената дейност доказва, че: „умереното“ правителство и балансираният или почти балансиран бюджет отново добиват популярност. Икономическото мислене се променя в резултат на множеството емпирични доказателства, които поставят под съмнение постигането на икономически ползи от активната правителствена дейност и провежданата фискална политика. Опитът показва, че държавите с малък публичен сектор постигат висок икономически растеж. А държави с високи публични разходи, финансирани чрез високи данъци и държавен дълг, имат бавен растеж на икономиката. Глобализацията и ожесточената конкуренция между държавите за привличане на чуждестранни инвестиции превръща държавите с голям публичен сектор и съответно високи данъци в непривлекателни за чужди инвеститори. Може да се каже, че това са основните причини за преосмисляне и преоценка на ролята на правителството и фискалната политика. Като цяло високите данъци и широкомащабната преразпределителна роля на държавата оказват неблагоприятен ефект върху икономическия растеж, заетостта и икономическото развитие.

Компрометираща за кейнсианската теория е ситуацията през седемдесетте години на миналия век, когато се вижда на практика, че активната фискална политика не може да стабилизира икономиката и да преодолее икономическата стагнация. Десет години по-късно намаляването на данъчните ставки и ограничаването на публичните разходи подпомага постигането на икономически бум. Интересно е,

че дори Кейнс, който е убеден привърженик на активната правителствена дейност, вероятно не би одобрил начина, по който се използва неговата теория в подкрепа на по-големите правителства и небалансирания бюджет. Преди смъртта си, през 40-те години на миналия век, Кейнс заявява пред икономиста Колин Кларк, по време на дебат между двамата, че максимална икономическа ефективност може да бъде достигната при ниво на преразпределителната роля на правителството от около 25% от brutния вътрешен продукт¹. Като се има предвид, че размерът на публичните приходи в повечето европейски държави в момента е около и над 35% от БВП², а в Европейския съюз (28 държави) публичните приходи през 2015 г. са 45%³, то Кейнс вероятно би бил най-ентузиазираният защитник на по-умереното държавно участие в икономиката и на балансирания бюджет.

Първата по-сериозна критика по отношение на положителния ефект на активната експанзионистична фискална политика е на *Милтън Фридман*. Той заявява: „Нашата страна би била много по-добре с федерален бюджет от един милиард долара и дефицит от триста милиона долара, отколкото с напълно балансиран бюджет от два милиарда долара” (**Friedman, January 4, 1995**). Фридман е твърдо убеден, че кейнсианската гледна точка за стимулиращото въздействие на бюджетния дефицит върху икономическия растеж е напълно невярна. Според него дефицитът на бюджета е необходимо да се финансира чрез повишаване на приходите в бюджета, чрез по-високи данъци и държавен дълг. Негативният ефект, обаче, от по-високите данъци превишава многократно положителния ефект от високите публични разходи. Отрицателното влияние на бюджетния дефицит върху производството и икономическия растеж е в основата на теоретичните дебати и емпиричните изследвания и през последното десетилетие.

Обяснение за необходимостта от намаляване на данъците с цел стимулиране на икономическата активност се дава от *Артър Лафер* (**Икономическа енциклопедия, 2005**). Кривата на Лафер изразява връзката между данъчната ставка (T) и данъчните приходи (R). Тя показва, че до определен размер на данъчната ставка (до 50%) данъчните приходи растат. След това, въпреки нарастването на данъчната ставка, данъчните приходи започват да намаляват и кривата приема обратен низходящ наклон (при $T = 100\%$, $R = 0$). Кривата на Лафер има обратна „U” образна форма. В съответствие с Кривата на Лафер, се приема, че данъчните приходи се увеличават с нарастването на данъчната ставка или норма до определен момент. След този момент, обратният наклон на кривата показва, че по нататъшното нарастване на данъчната ставка не само, че не увеличава данъчните приходи, но дори ги намалява. Например, при данъчна ставка, възлизаща на 100%, т.е. държавата изземва целите доходи на индивидите, данъчните постъпления ще бъдат нула, защото никой няма да иска да работи и няма да съществуват доходи за облагане.

Казано с други думи, оптималната данъчна норма не е най-високата. Оптималната данъчна ставка е тази, която осигурява максимален размер на приходите в

¹ <http://www.cis.org.au/policy/autumn03/polaut03-1.htm>

² <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

³ Пак там.

държавния бюджет. Такава данъчна ставка не убива стимулите за развитие на бизнес, а насърчава плащането на данъци. Артър Лафер за пръв път разработва теорията за оптималната данъчна ставка, известна в днешно време като „Крива на Лафер“. Нейната основна идея е, че колкото е по-висока пределната данъчна ставка, толкова по-силно е желанието на икономическите субекти да избягват плащането на данъци. Друг важен момент е, че в икономиката винаги са налице две данъчни ставки, които носят едни и същи данъчни приходи в бюджета.

Прекалено високите данъчни ставки могат да окажат значително голям обезкуражаващ ефект. В резултат на това, данъчните приходи в действителност могат да намалеят в отговор на високите данъчни ставки. Ако отделните индивиди започнат да работят по-малко, то тогава данъчната основа ще спадне в по-голяма степен от увеличението на данъчните ставки. Хипотезата на „Кривата на Лафер“ се свързва с факта, че възходящата тенденция на правителствената активност не може да продължи безкрайно. Предполага се, че едно по-нататъшно нарастване на данъчната ставка ще намали данъчните приходи. По този начин ресурсите, с които се финансира правителствената активност ще намалеят. Следователно възможността на правителството да въздейства върху икономиката ще бъдат ограничени.

Влиянието на различните видове данъци – потребителски данъци, имуществени данъци, лични доходни данъци и корпоративни данъци – върху БВП на човек от населението и икономическия растеж е илюстрирана на Фигура 1. Тя илюстрира нагледно теоретичната постановка на влиянието, което оказват различните видове данъци върху потреблението, собствеността, личния доход и корпоративната печалба върху използването на труда и общата производителност на вложените производствени фактори. Те от своя страна оказват положително или отрицателно отражение върху БВП на човек от населението, а от там и върху целия произведен БВП в съответната държава, икономическия растеж. Може да се приеме, че увеличаването на данъците демотивира икономическите агенти за труд и предприемаческа дейност, което от своя страна намалява БВП на човек от населението и обратно. Налице е обратна зависимост между данъците и икономическия растеж като цяло, защото колкото повече се разширява данъчната база и се увеличават данъчните ставки, толкова повече страда икономиката. А този факт се отразява негативно върху общото благосъстояние на нацията.

Други интересна разработка, свързана с влиянието на данъците върху БВП на човек от населението е на Фурсери и Карас⁴. Те анализират динамиката на данъчните приходи за период от 1965 до 2003 г. в 26 държави от ОИСР. Емпиричните резултати недвусмислено показват, че по-високите такси значимо и устойчиво водят до намаляване на БВП на човек от населението. Измерването на т, нар. „данъчен шок“ оказва влияние върху степента на получения резултат или силата на влияние. Изчисленията на авторите доказват, че нарастването на общата данъчна ставка с 1% от БВП оказва дългосрочно отрицателно влияние върху БВП на човек от населението като го редуцира с – 0,5 до – 1%. Изследван е ефектът, който оказват върху БВП на човек от населението четирите най-разпространени видове данъци: върху доходите, корпоративната печалба и доходите от собственост върху капитал,

⁴ (Furceri, Tax changes and economic growth: Empirical evidence for a panel of OECD).

социално-осигурителните вноски и данъците върху стоките и услугите. Резултатите предполагат, че и четирите вида данъци оказват негативен ефект върху БВП на човек от населението, въпреки че получените резултати за данъците върху имуществото не са статистически значими.



Фигура 1. Концептуална рамка на влиянието на видовете данъци върху детерминантите на икономическия растеж⁵

Данните също така дават предпоставка за **заключението**, че: увеличаването на социално-осигурителните вноски и данъците върху стоките и услугите оказва по-значим негативен ефект върху БВП на човек от населението в сравнение с нарастването на личните подоходни данъци. Изводът е: негативният ефект, произтичащ от високите данъци, се доказва емпирично. Устойчив икономически растеж може да бъде постигнат чрез оптимизиране на данъчната структура в отделните държави.

Въз основа на направения анализ на съвременните изследвания на публичните приходи и отражението на данъците и данъчната структура върху БВП и икономическия растеж могат да се направят следните **изводи**:

Първо. Ефектът, който оказват данъците върху агрегатната икономическа активност е една от най-малко оспорваните области в теоретичната макроикономика. И неокласическите, както и кейнсианските теоретични модели предсказват негативното влияние на по-високите данъци върху икономическата активност. Липсва, обаче, съгласие по отношение на точния механизъм, който предизвиква този резултат.

⁵ (Johansson, 2008).

Второ. Въпреки, този, макар и неперфектен консенсус на класицизма и кейнсианството, по отношение отрицателното влияние на данъците върху БВП, а може би и точно поради него, въпросът не е анализиран достатъчно задълбочено от емпирична гледна точка. През последните години, обаче, все повече съвременни изследвания са свързани с този проблем. Налага се неолибералната идея на „новите класици“, която залага на намаляване на данъчните приходи, въвеждане на пропорционални данъчни ставки и ограничаване на бюджетния дефицит до 2-3% от БВП.

Трето. В съвременни условия е наложително да се изследва влиянието на публичните приходи, бюджетното салдо и видовете данъци върху икономическия растеж. А като резултат от изследването да се отправят препоръки за провеждане на адекватна данъчна реформа в посочените аспекти:

- ✓ Чрез предварително определяне на целите, които трябва да бъдат постигнати с реструктурирането на данъците;
- ✓ Чрез постигане на баланс между множество цели: ефективност; справедливост; простота на събирането на данъците и увеличаване на данъчните приходи;
- ✓ Чрез въвеждането на пропорционално данъчно облагане или т.нар „плюсък данък“, осигуряващ висок и устойчив икономически растеж.

Цитирана литература

- Blanchard, O. P. (2002). An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output.
- Friedman, M. (January 4, 1995). "Balanced Budget: Amendment Must Put Limit on Taxes". *The Wall Street Journal*.
- Furceri, D. K. (н.д.). Furceri, D., Karras, G. Tax changes and economic growth: Empirical evidence for a panel of OECD.
- Furceri, D. K. (н.д.). Tax changes and economic growth: Empirical evidence for a panel of OECD.
- Hussain, S. M. (2014). Asymmetric Effects of Tax Changes.
- Hussain, S. M. (2014). Asymmetric Effects of Tax Changes.
- Johansson, A. H. (2008). Taxation and Economic Growth.
- Икономическа енциклопедия*. (2005). София: Наука и изкуство.

РАЗВИТИЕ НА ПЧИ В УСЛОВИЯТА НА ИНДУСТРИЯ 4.0

Иван Ангелов Ангелов, i.a.angelov@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: Настоящата разработка изследва развитието на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в условията на зараждащата се Индустрия 4.0, като отчита различните аспекти, в които може да се наблюдава влияние. Взет е под внимание факта, че в процесите по реализация на задгранични инвестиционни проекти има различни участници (заинтересовани лица). Изследван е обхватът на въздействие върху бизнеса, който технологичната революция носи със себе си. Потенциалните изменения за участниците и „правилата на играта“ са анализирани именно на фона на заинтересованите страни при осъществяването на ПЧИ. Проучването има концептуален характер, тъй като към момента, метрифицирането на случващото се е все още трудна задача, особено предвид обема на настоящата разработка. По този повод тя цели по-скоро да послужи за ориентир на заинтересованите страни по отношение предстоящите тенденции в сферата на ПЧИ и да зададе насоки за бъдеща работа както на институционално така и на индивидуално ниво.

Ключови думи: преки чуждестранни инвестиции, Индустрия 4.0, глобализация, дигитализация.

JEL: F21; F23; O31; O33.

FDI DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF INDUSTRY 4.0

Ivan Angelov Angelov, i.a.angelov@uni-svishtov.bg
“International Economic Relations” Department
DA Tsenov Academy

Abstract: The paper examines the development of FDI in the context of the arising Industry 4.0, taking into account the different aspects of potential influence. Under consideration is taken the fact that there are different participants (stakeholders) in the process of realization of foreign direct investment projects. We examine the potential range of influence the technological revolution can bring to the business and to the “rules of the game” exactly in the context of FDI stakeholders interests. The paper has conceptual nature, due to the fact that at the moment, measuring these processes is a rather difficult task, considering the

volume of the report. Therefore it's aim is to define guidelines for the FDI stakeholders interests and to provide future effort's framework at an institutional and individual level.

Key words: FDI, Industry 4.0, globalization; digitalization.

JEL: F21; F23; O31; O33.

Въведение

В множество страни по света преките чуждестранни инвестиции са посочвани като основен източник на растеж и икономическо развитие. Освен като източник на капитали от чужбина, те се свързват и с внос на нови технологии и ноу-хау, увеличаване на заетостта и експорта в приемащата страна. Важен за отчитане е факта, че в процесите по реализация на задгранични преки инвестиции има различни участници - заинтересовани страни, които биват повлияни по различен начин в зависимост от типа и насочеността на инвестициите. Особено влияние в тази насока оказва главоломното развитие на технологиите, особено тези в комуникационната сфера и производствената автоматизация и роботизация.

Бурното технологично развитие през последните десетилетия накара множество автори да говорят за появата и развитието на т. нар. Индустрия 4.0. Потенциалът на този феномен да революционизира редица процеси в съвременните бизнес модели го прави и безспорно актуален за заинтересованите страни в процесите по осъществяване на ПЧИ. Значението на зараждащата се технологична революция и все по-засилваща се дигитализация на икономиката за ПЧИ е подчертано и в Световният инвестиционен доклад на UNCTAD за 2017 г., където е обърнато специално внимание на връзката между тези два феномена на съвременния, глобален бизнес-свят (UNCTAD, 2017).

В тази връзка обект на настоящата работа са преките чуждестранни инвестиции, а предмет – потенциалното им развитие (изменение) в условията на Индустрия 4.0. Целта на разработката е да се очертаят основните насоки в които се очакват изменения в процесите по реализация на ПЧИ. Те следва да послужат за ориентир („пътна карта“) на заинтересованите страни, които са свързани по един или друг начин с тези процеси.

1. Постановка на проблема – заинтересованите страни в ПЧИ и същност на феномена „Индустрия 4.0“

В съвременната икономическа среда, ПЧИ са неизменен фактор при

формирането на процесите по интернационализация на бизнеса и глобализация на света като цяло. Освен голямото им значение за икономиките, участнички в обмена на международни инвестиции, следва да отчитаме и наличието на редица заинтересовани страни в процесите по реализацията им. По дефиниция на ОИСР „пряк чуждестранен инвеститор е лице, смесено или индивидуално, публично или частно предприятие, правителство, група от лица, група от няколко смесени или индивидуални предприятия, които имат предприятие, резултат от пряка инвестиция зад граница – филиал, част от дружество или клон, опериращ в държава, различна от тази на прекия инвеститор или преките инвеститори” (OECD, 1999).

Р. Гинсбърг обръща внимание на факта, че често свързваме ПЧИ най-вече именно с компанията инвеститор от една страна и правителството на приемащата икономика от друга (Ginsburg, R. 2018). В същото време обаче трябва да вземем под внимание факта, че на фона на дългосрочният и комплексен характер на преките инвестиции зад граница, те засягат редица други страни по тези процеси. В настоящата разработка под „заинтересовани страни“ от ПЧИ следва да разбираме:

- *Компаниите или правителствата, които осъществяват проекти за реализация на директни задгранични инвестиции (преките чужди инвеститори);*
- *Правителствата на приемащите страни;*
- *Местни компании, потенциални участници във веригата по доставките или съпътстващи производства;*
- *Местните институции, свързани с формирането и моделирането на инвестиционния климат с цел привличане или регулиране ПЧИ (специализирани агенции или др. ведомствени институции, имащи връзка с това);*
- *Местните общества (в страната приемник).*

На фона на комплексният характер на ПЧИ, който както подчертахме, има потенциала да засегне множество заинтересовани страни, очакваните технологични изменения в резултат от настъпващата Индустрия 4.0 биха могли да са от ключово значение. За да добием по-ясна представа за тези изменения, следва да обърнем внимание на някои специфични характеристики на четвъртата технологична революция.

Основателят и председател на СИФ, Клаус Шуаб, дава следната дефиниция за Индустрия 4.0: „**Редица нови технологии, които размиват връзката между физическия, дигиталния и биологичния свят, влияейки върху всички дисциплини, икономики и индустрии**“ (Schwab, K. 2016). От изложената дефиниция става ясно, че четвъртата технологична революция се свързва с редица новости във високотехнологичната сфера. Някой от тях вече навлизат осезаемо в бизнеса и живота на хората, измествайки все повече традиционното и материалното, с дигиталното и виртуалното. Сред

най-значимите характеристики на Индустрия 4.0 можем да посочим – *интернет и комуникационните технологии („интернет на нещата“), облачните технологии за съхраняване на информация, 3D принтирането, технологията „обогатена реалност, технологията „големи данни“, автоматизацията и роботизацията, кибернетично-физическите системи* и т.н.

За нарасналото значение на този феномен свидетелства и фактът, че в периода 2010-2015 г. патентованите технологии свързани с Индустрия 4.0 е нараснал приблизително 12 пъти (Фиг. 1).



Фигура 1: Регистрирани патенти, свързани с технологии в сферата на Индустрия 4.0¹, в световен мащаб в периода 2010-2015 г.

Източник: Адапт. по данни на Европейският патентен офис, Espacenet: <http://www.worldwide.espacenet.com/> (04.2018).

Безспорно изброените по-горе елементи на Индустрия 4.0 имат голям обхват по отношение съвременните бизнес модели, което се потвърждава и от значимият ръст на патентованите технологии в тази област. Очакванията за засилване на пенетрацията на тези технологии в производствените процеси, пораждаат и необходимостта от преориентиране на заинтересованите страни в процесите по реализация на ПЧИ.

¹ Под технологии в сферата на Индустрия 4.0 следва да се разбира: облачни технологии, обогатена реалност, 3D принтиране, големи данни, системна сигурност, хуманоидни роботи и кибернетично-физически системи.

2. Аспекти на влияние на технологичната революция върху преките чуждестранни инвестиции

За да проследим промените в позициите на заинтересованите страни в процесът по ПЧИ, трябва да открием потенциалното влияние на Индустрия 4.0 върху някои конкретни аспекти при реализацията им. От гл. т. значимостта на потенциалът на въздействие върху ПЧИ, бихме могли да определим три ключови момента, свързани с технологичната революция:

- *дигитализацията на икономиката;*
- *навлизането в бизнес моделите и производствените процеси на технологията „интернет на нещата“;*
- *внедряването на кибернетично-физически системи в производствените процеси.*

Тези три фактора, определяме, като най-важни за ПЧИ, с оглед на очакванията именно те да доведат до сериозни изменения в организацията на производствените процеси и респективно върху тенденциите в прякото инвестиране зад граница. Поради идеята за засилващата се автоматизация и роботизация на производствата се очаква минимизиране или дори изчезване (в някои високотехнологични производства) на човешкия фактор. Вижда-нията на някои автори, в тази връзка са, че можем да очакваме значителен спад в реализацията на ПЧИ и дори до края на осъществяването на инвестиции с цел минимизиране на производствените разходи (Kasper, M. 2017).

Доколкото въвеждането на гореизброените технологии в производства на редица ТНК, действително ще доведе до изменения в приоритетите на заинтересованите страни, то според нас прогнозата за драстичен спад и изчезването на ПЧИ насочени към оптимизация на производствения процес не е реалистична. Бихме могли да представим няколко довода в подкрепа на това твърдение.

На първо място, въпреки засилващата се международна интеграция и стремеж към конвергенция, на практика степента на развитие, ресурсен, кадрови и технологичен капацитет в различните страни по света остават много различни. Разликите в скоростта на навлизане и достъпът до новите технологии в различните страни осигуряват условия за оптимизация на един или др. аспект от цялостния процес по реализация на ПЧИ от производството до крайния потребител.

На второ място следва да отбележим фактът, че се очаква технологичната революция до доведе до **скъсяване на жизнения цикъл на продуктите**. Така например, въпреки намаляване значението на по-ниските разходи за труд, при ПЧИ в страни с по-ниска степен на развитие, можем да очакваме ръст в инвестициите с цел установяване на локация максимално близка до крайния потребител на съответните пазари. Някои компании, като

„Адидас АД“ вече вкарват в експлоатация т. нар.: скоростни фабрики“, чиято концепция е именно да произвеждат продукти при вече заявена поръчка на клиент, по негов дизайн и възможно най-близо до него (Adidas, 2016).

Въпреки, че приоритетните фактори, търсени в потенциалните страни приемници ще се изменят, това не е означава, че неминуемо инвестиционните потоци към тях ще намаляват. Действително можем да очакваме значението на нископлатената работна ръка да намалява, за сметка на значението **степената на квалификация на кадрите**. В ерата на високотехнологичните производства, приоритет в борбата за привличане на ПЧИ ще имат именно страни, с кадри с висока и специализирана квалификация за работа с тях. В същото време не бива да подценяваме факта, че дори фокусът да се измести от ниски разходи за труд, за общи работници (неквалифицирана работна ръка) към такива с образование адекватно на новата среда, това не означава, че отново няма да има разлики в нивата на заплащане в различните страни.

Друг важен момент от очакванията за изменение тежестта на елементи от инвестиционният климат е **технологичната инфраструктура**. Потенциалните страни приемници, следва да обърнат внимание, на това, че предстои придаване на все по-голямо значение на осигуряването на високотехнологична среда и подходящи условия за развиване на такива производства. Правителствената и институционална политика трябва да следва тази тенденция, като в същото време частният сектор също би могъл да бъде силно повлиян от това, говорейки за компании, доставчици на интернет и комуникационни услуги. Особено важно ще бъде това за страни, разчитащи предимно на износа и преработката на ключови природни ресурси (петрол, ценни метали, др. полезни изкопаеми).

По-голямо можем да очакваме да става и значението на други елементи от инвестиционният климат като например:

- данъчни ставки и отстъпки за преки чуждестранни инвеститори, които са насочени към проекти в сферата на високотехнологичните продукти;
- условия за кредитиране на такъв тип ПЧИ;
- други стимули за старт-ъп бизнеси в сферата.²

На фона на всички гореизброени тенденции, които следва да очакваме в преразпределението на теглата на различните фактори за насочване на съответни типове ПЧИ (към производствени ресурси, в т.ч. и кадри и техн. среда; към непосредствена близост до целеви пазари; към по-изгодни данъчни условия) неминуемо ще последват изменения в цялостната визия и стратегии за реализация и привличане на ПЧИ. Значението на отвореността

² Напр. преференциални условия по внос на стокови детайли и междинни продукти, либерална политика по отношение количествата репатрирани печалби и т.н.

на икономиките, по отношение на достъп до кадри, ноу-хау и технологии ще става все по-голямо за сметка на наличните, чисто материални ресурси на територията на съответните страни.

Заклучение

В заключение можем да кажем, че така изложената материя относно развитието на ПЧИ в условията на Индустрия 4.0 не се ангажира с точна прогноза за изменения в конкретна индустрия или икономика, на този етап, метрифицирането на този феномен е все още трудна задача и предизвикателство. Изложената информация по-скоро служи за “пътна карта” за заинтересованите страни от процесите по реализация на ПЧИ и очертава насоки за бъдеща работа.

Потребността от бъдещи изследвания в сферата е подчертана от значимостта, която редица автори придават на настъпващата Индустрия 4.0, както и от вече наличните данни за нарастващия брой на средства и усилия насочени по създаването и патентоването на технологии свързани с предстоящата технологична революция в производствата. В подкрепа на това е и фактът, че някои компании вече са предприели стъпки в тази насока и разполагат с производства, адекватни на новите реалности, както и заявка за бъдещи усилия за работа в тази насока.

Въпреки че съществуват виждания и аргументи за това, че четвъртата технологична революция ще да доведе до спад във международните потоци от ПЧИ, това, което следва да очакваме е по-скоро преразпределение относно регистрираните типове ПЧИ на база техния характер и насоченост. Ключовите фактори за привличането на преки инвестиции също ще се изменя в унисон с тези събития, а от там и позициите на заинтересованите страни по тези процеси.

Сигурно е обаче, че всички участници в тях ще трябва да преосмислят и преоценят средносрочните и дългосрочните си стратегии, за да бъдат адекватни и печеливши в бързо изменящата се среда. На прага на Индустрия 4.0 все по-трудно ще се намира място за компании, които не насочват ресурси и усилия в проучването на това как внедряването на изкуствения интелект и пълната автоматизация в производствата ще се отразят на конкурентните им предимства при излизането на международните пазари и задържането на позициите там. Същото важи и за правителствата и националните институции, отговорни за привлекателността на съответните страни за ПЧИ, в страни, които разчитат да привличат бизнес активност с нископлатена, нискоквалифицирана работна ръка, наличието на ключови природни ресурси и строго географски локализирани предимства, в опита си генерират икономически растеж.

Литературни източници

- Adidas. (2016). *Adidas annual report: targets - results - outlook*, retrieved from: file:///F:/Ass.%20Prof.%20PhD/Nauchna_rabota/25%20Years%20IER/2016_eng_gb.pdf
- Berger, R. (2016). *The industry 4.0 transition quantified: How the fourth industrial revolution is reshuffling the economic, social and industrial model*. Think Act Series. Roland Berger GMBH. Munich.
- Ginsberg, R. (2018). *How Industry 4.0 will change FDI?* FDI Magazine. Retrieved from: <https://www.fdiintelligence.com>
- Hannan, S. (2017). IMF Working paper: *The drivers of capital flows in emerging markets post global financial crisis*.
- Kaspar, M. (2017). *Will digitalisation bring the end of FDI flows in manufacturing*. Retrieved from: <https://www.fdiintelligence.com/Sectors/Will-digitalisation-be-the-end-of-FDI-flows-in-manufacturing>
- Kowalski, T. (2013). *Globalization and transformation in central european countries: the case of Poland*. Retrieved from: https://mpa.ub.uni-muenchen.de/59306/1/MPRA_paper_59306.pdf
- OECD. (1999). *OECD Benchmark definition of foreign direct investment (third edition)*. p. 8. Retrieved from: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf>
- Parviainen, P. Kääriäinen, J. Tihinen, M. Teppola, S. (2017). *Tackling the digitalization challenge: how to benefit from digitalization in practice*. International Journal of Information Systems and Project Management, Vol. 5, No.1, p 63-77.
- Schulz, K. (2016). *Digital economic development and foreign direct investment*. Retrieved from: <https://www.usdmdigital.com/economic-development-foreign-direct-investment/>
- Schwab, K. (2016). *The fourth industrial revolution by Klaus Schwab*. Retrieved from: <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab>
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017: Investment and the digital economy*. Retrieved from: unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf
- Zekos, G. (2005). *Foreign direct investment in a digital economy*. European business review, vol. 17, p. 52-68.

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА ТЪРГОВИЯТА НА БЪЛГАРИЯ СЪС СЕЛСКОСТОПАНСКИ СТОКИ

Ас. д-р Илияна Кръстева, i.krasteva@uni-svishtov.bg
Катедра „Аграрна икономика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: С членството на България към Европейския съюз (ЕС) за периода 2007–2016 г., обемът на аграрната търговия бележи темп на значително нарастване, като износът изпреварва вноса на земеделски продукти. Това развитие демонстрират ефектите от интегрирането на българското селско стопанство в световната и европейска икономика. *Настоящият доклад има за задача* да представи тенденциите в развитието на търговията на България със селскостопански стоки. *За целта* следва да се разкрият относителният дял на аграрните стоки във външната търговия на България за периода 2015–2016 г., равнището и динамиката на външната търговия с аграрни стоки за периода 2013–2016 г., както и търговията със страните от Европейската асоциация за свободна търговия (ЕАСТ) за периода 2015–2016 г.

Ключови думи: търговия, селскостопански стоки, аграрен сектор=

JEL: Q17

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BULGARIA'S TRADE AGRICULTURAL GOODS

Assist. Prof. Pliyana Krasteva, Ph.D, i.krasteva@uni-svishtov.bg
Department of Agrarian Economics
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Abstract: With Bulgaria's membership of the European Union (EU) for the period 2007–2016, the volume of agrarian trade marks a significant growth rate, with exports surpassing the import of agricultural products. This development demonstrates the effects of integrating Bulgarian agriculture into the global and European economy. This report is intended to present the trends in the development of Bulgaria's agricultural trade. To this end, the relative share of agricultural commodities in Bulgaria's foreign trade for the period 2015–2016, the level and dynamics of foreign trade in agricultural goods for the period 2013–2016, as well as trade with the countries of the European Association for Free Trade Agreement (EFTA) for the period 2015-2016.

Key words: trade, agricultural goods, agrarian sector

JEL: Q17

Предизвикателството пред селското стопанство след 2007 година се състои в съчетаване на Общата селскостопанска политика (ОСП) с националната аграрна политика. Целта е постигане на тяхната синхронизация и превръщането на аграрния сектор във високоефективен и конкурентоспособен в условията на членството ни в ЕС (Николова, 2013, стр. 209).

Успешна реализация в условията на висока конкуренция имат тези стоки, които са произведени в съответствие с европейските правила за добра земеделска практика и безопасност на храните. Търговията има основна движеща сила за постигане на световен растеж. Европейският съюз е един от водещите участници в международната търговия и инвестициите в световен аспект (Ненчева-Иванова, Атанасова-Калайджиева, & Станков, 2015, стр. 74).

Търговията със селскостопански стоки заема съществен дял във външната търговия на България, като традиционно формира положително търговско салдо. По предварителни данни на НСИ (Национален статистически институт), обработени от МЗХГ (Министерство на земеделието, храните и горите) през 2016 г. относителният дял на аграрния сектор в общия износ, внос и стокообмен за страната бележи увеличение на годишна база, като достига съответно до 17,1%, 10,9% и 13,8% (Таблица 1) (Аграрен доклад, 2017, стр. 68).

Таблица 1

Относителен дял на аграрните стоки във външната търговия на България през периода 2015–2016 г., хил. евро

Година	2015		Дял на аграрния сектор, %	2016		Дял на аграрния сектор, %
	Общо за страната	Аграрен сектор		Общо за страната	Аграрен сектор	
Износ, FOB	22 982 301	3 730 850	16,2	23 575 817	4 036 993	17,1
Внос, CIF	26 356 581	2 707 597	10,3	26 090 153	2 839 205	10,9
Стокообмен	49 338 882	6 438 447	13,1	49 665 970	6 876 198	13,8

Източник: данни на НСИ, обработени от МЗХГ, предварителни данни за 2016 г.

През 2016 г. аграрният стокообмен на България нараства с 6,8% спрямо 2015 година, като се отчита увеличение както на износа, така и на вноса на селскостопански стоки – съответно с 8,2% до 4 037 млн. евро и с 4,9% до 2 839 млн. евро. В резултат от изпреварващия темп на увеличение при износа, положителното търговско салдо в аграрната търговия на страната бележи ръст от 17,1% на годишна база, достигайки 1 198 млн. евро (Таблица 2) (Аграрен доклад, 2017, стр. 69).

Основен партньор на България в търговията със селскостопански стоки са страните от Европейския съюз, което се обуславя от по-изгодните икономически условия при търговията на единния европейски пазар. През 2016 г. аграрният стокообмен с ЕС се повишава с 10,9% на годишна база, като Съюзът заема дял от 69,6% от общия аграрен износ и 79,2% от аграрния внос.

При обмена на селскостопански стоки с трети страни като цяло се наблюдава лек спад спрямо 2015 г. – с 3%. Основен принос за това има намалението на стокообмена с Арабските страни с 10,9%. От друга страна, увеличение на стокообме-

на се отчита при търговията със страните от Балканския регион – с 8%, ОИСР (Организация за икономическо сътрудничество и развитие) и ОНД (Общност на независимите държави) - с по 3% (Аграрен доклад, 2017, стр. 69).

Таблица 2

Външна търговия с аграрни стоки през периода 2013–2016 г., хил. евро

Година	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016/2015	
					в стойност	в %
Износ - FOB	4 069 012	3 695 105	3 730 766	4 036 993	306 227	8,2
Внос - CIF	2 450 428	2 467 754	2 707 597	2 839 178	131 581	4,9
Салдо	1 618 584	1 227 351	1 023 169	1 197 815	174 646	17,1
Стокообмен	6 519 440	6 162 859	6 438 363	6 876 171	437 808	6,8

Източник: данни на НСИ, обработени от МЗХГ, предварителни данни за 2016 г.

През 2016 г. ЕС остава основен партньор в аграрната търговия на България, формирайки 73,5% от общия обмен на селскостопански стоки на страната. По предварителни данни, през 2016 г. аграрният стокообмен със страните от ЕС е в размер на 5 057 млн. евро, с 498 млн. евро. или 10,9% над нивото от предходната година. Изпращанията от България нарастват с 16,3% на годишна база, а доставките от ЕС - с 4,9%. В резултат, положителното салдо в аграрната търговия с ЕС бележи двукратно увеличение спрямо 2015 г., достигайки 561 млн. евро.

Сред страните от ЕС, най-значителен обмен на селскостопански стоки през годината е осъществен с Гърция, Румъния, Германия, Испания, Италия, Нидерландия, Полша и Франция. Най-голям дял в стойностно изражение заемат изпращанията на аграрни стоки за Гърция – 20,1%, Румъния – 16,4%, Германия – 9,7%, Испания – 9,3% и Италия – 8,6%, докато водещи доставчици на селскостопански стоки от Съюза са Румъния – 15,7%, Гърция – 14,6%, Германия – 13,4% и Полша – 10,5%. Гърция и Румъния представляват общо около 33,7% от аграрния стокообмен на България с ЕС, като формират 36,5% от изпращанията и 30,3% от пристиганията на селскостопански стоки от ЕС (Аграрен доклад, 2017, стр. 71).

През 2016 г. търговията със селскостопански стоки между България и страните от Европейската асоциация за свободна търговия (ЕАСТ) възлиза на 12,5 млн. евро. Това е с 3,1% под нивото от предходната година, в резултат от намаление на българския износ със 7,3%, докато при вноса се отчита увеличение с 4%. Така, положително търговско салдо за България се свива до 2,4 млн. евро – с 54,7% по-малко спрямо 2015 г. През 2016 г. основни партньори от ЕАСТ остават Норвегия и Швейцария (Таблица 3) (Аграрен доклад, 2017, стр. 73).

Балансът от търговията със селскостопански стоки за периода 2007–2016 година е положителен, с изключение на 2007 г., когато реколтата е рекордно ниска. Превишението на износа над вноса на селскостопански стоки в стойностно изражение през годините расте, като се движи средно около 1 млрд. евро. В структурата на аграрния износ преобладават непреработените продукти и земеделски суровини, които през последните години съставляват около 60% от експорта на селскостопанска продукция и храни. В същото време вносът на непреработени продукти е около 45% от целия аграрен внос (10 Години ОСП в България, 2017, стр. 14).

Таблица 3

Търговия с аграрни стоки със страните от ЕАСТ през 2015 и 2016 г., хил. евро

Страна	2015			2016		
	Износ	Внос	Салдо	Износ	Внос	Салдо
Норвегия	4 961	1 979	2 982	5 333	1 531	3 802
Швейцария	3 079	2 586	2 613	2 101	2 526	-425
Исландия	16	306	-290	34	1 007	-973
Лихтенщайн	0	0	0	0	0	0
Общо	8 056	4 871	5 305	7 468	5 064	2 404

Източник: данни на НСИ, обработени от МЗХГ, предварителни данни за 2016 г.

По предварителни данни на НСИ, обработени от МЗХГ, през първите шест месеца на 2017 г. износът на селскостопански стоки намалява с 5,3% в сравнение със същия период на 2016 г., до 1 615,1 млн. евро. Това се дължи основно на повишеното свиване на стойността на износа на житни растения (царевица - с 50,4% и пшеница – с 22%), птиче месо (с 15,6%) и тютюн (с 9,9%).

През първото полугодие на 2017 г. водещите групи продукти в структурата на аграрния експорт на страната бележат житните и маслодайните растения, следвани от мазнини от растителен или животински произход, хлебарски и тестени сладкарски изделия, тютюн и тютюневи изделия, птиче месо и др. Вносът на селскостопански стоки за шестте месеца на 2017 г. нараства с 16,8% на годишна база, до 1 554,8 млн. евро, като основен принос за това има отчетеното трикратно увеличение на доставките на царевица в стойностно изражение. За периода януари-юни на 2017 г. се формира положително търговско салдо за България в размер на 60,4 млн. евро, при 374,7 млн. евро за същия период на 2016 г. Основни партньори в аграрната търговия на страната остават страните от ЕС, които формират около 65% от общия износ на селскостопански стоки за шестте месеца на 2017 г. и 78% от общия аграрен внос за периода. (Аграрен доклад, 2017, стр. 79).

През 2016 г. е изготвена Концепция за подкрепа на износа и търговията на земеделски хранителни продукти, произведени в България, като е създадено ново звено за подкрепа на износа в МЗХГ. Концепцията е подробно представена в кампанията „Подкрепете българското“, организирана от министерството през периода септември–октомври 2016 г.

Един от основните механизми за подкрепа на износа е набирането и предоставянето на информация за потенциални пазари за произведената в страната земеделска продукция. Втора основна роля е облекчаване и подпомагане на изпълнението на административните формалности, съпътстващи износа (условията, търговските механизми и международните норми за търговия се обобщават и предоставят във форма, леснодостъпна до всички оператори в сектора). В тази връзка са изготвени позиции и становища във връзка със сключването на споразумения между ЕС и трети страни или организации (Украйна, Босна и Херцеговина, Бразилия, Канада, МЕРКОСУР, ТТІР). Оказано е съдействие на асоциации, чиито продукти са преминали успешно процедурите и получили знака на защитено географско наименование на стоките си, да бъдат представени и промотирани под формата на дегустации в кулоарите на Европейския парламент и на зелената сед-

мица в град Берлин, Германия.

Оказано е съдействие за осъществяване на контакти между оператори в селскостопанския бранш и потенциални износители на селскостопански стоки от България с бизнес оператори - търговци в аграрния сектор от трети страни. Финализирана е процедурата по присъединяване към заявление на Литва и Унгария за износ на зърно към пазара на САЩ. Стартирана е процедура по присъединяване към заявлението на Испания за износ на череша за пазара на САЩ.

През първото полугодие на 2017 г. е започнала работа по изготвяне на досиета за потенциален износ на продукти по държави. Всяко досие съдържа аналитична част, която обхваща важни икономически сектори на потенциалната страна, търговията и пазара на съответния продукт в нея. В досиетата присъства и част с възможности за износ, която информира за всички необходими общи и специфични условия за износ, документация, санитарни и фитосанитарни изисквания, митнически процедури, тарифи и двустранно-търговски отношения.

Интерес има и към пазарите на Саудитска Арабия и Катар. До края на 2017 г. предстоят срещи на високо равнище с цел затвърждаване на досегашните търговски отношения и откриване на нови пазари за българските продукти в третите страни. (Аграрен доклад, 2017, стр. 80).

От направеното изложение в **заключение** можем да обобщим, че търговията със селскостопански стоки има голямо значение за икономиката на страната, поради високия ѝ дял във външнотърговския оборот и при формирането на търговския баланс. Българското селско стопанство е сред най-важните отрасли на икономиката, което допринася за намаляване на отрицателния търговски баланс. Като значим отрасъл на българската икономика се отличава с висока експортна ориентация и има съществен принос за осъществяване на валутните приходи в страната.

Цитирана литература (Библиография)

10 Години ОСП в България. (2017).

Аграрен доклад. (2017).

Ненчева-Иванова, И., Атанасова-Калайджиева, Т., & Станков, К. (2015). Европейски предизвикателства пред пазарната ориентация на българската аграрна продукция.

Николова, М. (2013). Състояние и предизвикателства пред българското земеделие след присъединяване към ЕС. Научни трудове на Русенския университет, том 52, серия 5.1.

РЕГИОНАЛНИ АСПЕКТИ НА БЕДНОСТТА И СОЦИАЛНОТО ИЗКЛЮЧВАНЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2013-2016 Г.

Ас. д-р Тихомир Върбанов, t.varbanov@uni-svishtov.bg
Катедра „Математика и статистика”
Стопанска академия „Д. А. Ценов” – Свищов

Резюме: В доклада са представени основни резултати от проведен сравнителен анализ на социалното равнище на областите в България въз основа на група индикатори, характеризиращи бедността и социалното изключване. Изведени са факторите, оказващи най-голямо влияние при подредбата на областите, и върху които е необходимо да се въздейства за намаляване на различията в териториален и социален аспект.

Ключови думи: бедност, социално изключване, индикатори за бедност, таксономичен анализ.

JEL: I32, C10, R10.

REGIONAL ASPECTS OF POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION IN BULGARIA IN THE PERIOD 2013-2016

Tihomir Varbanov, assistant professor, PhD, t.varbanov@uni-svishtov.bg
Department of Mathematics and Statistics
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

Abstract: This study presents the main results from the conducted comparative analysis for the social level in the districts of Bulgaria, based on indicators for poverty and social exclusion. The factors with the greatest impact on the ranking of the regions are identified. These factors deserve special attention for reducing the social and territorial disparities.

Keywords: poverty, social exclusion, indicators of poverty, taxonomy analysis.

JEL: I32, C10, R10.

Въведение

Бедността е значим социален проблем, който оказва негативно влияние както върху доходите и материалното благосъстояние на населението, така и върху качеството на човешкия капитал и възможността за активно включване в общество-

то. Наред с това се определя като основна предпоставка за дисбаланси на трудовия пазар, забавен процес на икономическо и социално сближаване, ниска покупателна способност и др. неблагоприятни последици на индивидуално и обществено равнище. Бедността намира проявление във всяко общество, независимо от степента на неговото икономическо развитие, като единствено предпоставките, обхватът и последициите за обществото се изменят във времето.

В „Националната стратегия за намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване 2020”, разработена в съответствие с инициативата „Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване”, е посочено, че териториалните различия и социално-икономическите неравенства са причинно-следствен фактор, пораждащ бедност. Предвид това, за постигане на водещите цели в областта на социалната политика в страната е необходимо провежданите политики да са разработени съобразно разпространението и остротата на бедността в отделните териториални единици. Установяването на регионалните измерения на бедността и обособяването на групи области със сходни равнища на бедност позволява разработването на политики на местно ниво, чрез които да бъдат намалени териториалните различия в страната.

Целта на настоящия доклад е да бъдат представени основни резултати от проведен сравнителен анализ на измеренията на бедността и социалното изключване в областите в България през периода 2013–2016 г. Информационното осигуряване на анализа се базира на годишното репрезентативно изследване на НСИ „Статистика на доходите и условията на живот” (EU-SILC).

Методология и резултати от изследването

В настоящето изследване влиянието на факторите, които характеризират отделните монетарни и немонетарни аспекти на бедността, е оценено и съпоставено на областно равнище чрез таксономичен анализ. За тази цел са изчислени интегрални оценки на бедността (d_i), чрез които се отчита съвкупното влияние на следните седем факторни променливи:

- линия на бедност за едно лице (X_1);
- относителен дял на бедните спрямо линията на бедност (X_2);
- относителен дял на населението, живеещо с материални лишения (X_3);
- относителен дял на населението с нисък интензитет на икономическа активност (X_4);
- относителен дял на населението в риск от бедност или социално изключване (X_5);
- квинтилно отношение S80/S20 (X_6);
- коефициент на Джини (X_7).

Интегралните оценки на бедността характеризират разстоянието на многомерните обекти (областите в страната) до фиктивна област-еталон, която се характеризира с най-добри показатели за изследваните признаци, разглеждани за съвкупността като цяло. За еталон на развитие по отделните признаци се приема тази област, за която нормираната стойност на дадена променлива е минимална

или максимална, в зависимост от положителното или негативното влияние, което оказва върху равнището на бедност и социално изключване.

В настоящето изследване за еталон приемаме тези области, в които факторните променливи X_2, X_3, X_4, X_5, X_6 и X_7 са с минимални стойности, а променливата X_1 – с максимална. Основание за това е фактът, че с изключение на линията на бедност, включените в анализа променливи са обратни величини, тъй като при намаляване на техните стойности се отчита подобряване на жизненото равнище. Областите-еталони на развитие са представени в таблица 1.

Таблица 1

Области-еталони на развитие

Факторни променливи	2013 г.	2016 г.
Линия на бедност за едно лице (X_1)	София (столица)	София (столица)
Относителен дял на бедните спрямо линията на бедност (X_2)	Габрово	Благоевград
Относителен дял на населението, живеещо с материални лишения (X_3)	Монтана	Ямбол
Относителен дял на населението с нисък интензитет на икономическа активност (X_4)	Плевен	Добрич
Относителен дял на населението в риск от бедност или социално изключване (X_5)	Благоевград	Ямбол
Квинтилно отношение S80/S20 (X_6)	Кюстендил	Перник/Кюстендил
Коефициент на Джини (X_7)	Кюстендил	Търговище

От данните, поместени в таблица 1, се отчита изменение на областите, които са приети за еталон на развитие на съответните индикатори, към двата момента на наблюдение. През 2016 г. спрямо 2013 г. позицията на еталон запазва единствено област София (столица). Отчитат се положителни тенденции за област Ямбол, която е с водеща позиция по отношение на променливите „относителен дял на населението, живеещо с материални лишения” и „относителен дял на населението в риск от бедност или социално изключване”.

Стойностите на интегралните оценки и ранговете на областите са представени в таблица 2. Теоретично зададените гранични стойности на интегралните оценки са 0 и 1, като колкото по-слабо са проявени бедността и социалното изключване в дадена област, толкова по-ниски са значенията на d_i .

Резултатите от анализа показват, че с най-ниска интегрална оценка към двете изследвани години са областите Кюстендил и Габрово, а с най-висока – Пазарджик и Сливен. Промените в подредбата на областите през 2016 г. в сравнение с 2013 г. са умерено силни, което е установено чрез корелационния коефициент на Спирман (ρ) – $\rho=0,762$. С изключение на Благоевград, Пловдив и Ловеч, при които не се наблюдава промяна в ранга, за останалите области в страната са установени значителни промени в заеманите позиции. Областите Ямбол, София, Търговище и Велико Търново се придвижват с най-много места напред в подредбата и през 2016 г. заемат съответно пета, девета, единадесета и седемнадесета позиция. Противоположна е тенденцията в посоката на изменение за Шумен (от

дванадесета на двадесет и втора позиция), Хасково (от осма на осемнадесета позиция), Смолян (от четиринадесета на двадесет и трета позиция) и Монтана (от осемнадесета на двадесет и шеста позиция), при които се наблюдава най-голямо придвижване назад в подредбата. Останалите области променят своята позиция при по-слабо изразена интензивност – измененията са в границите от един до пет ранга.

Таблица 2

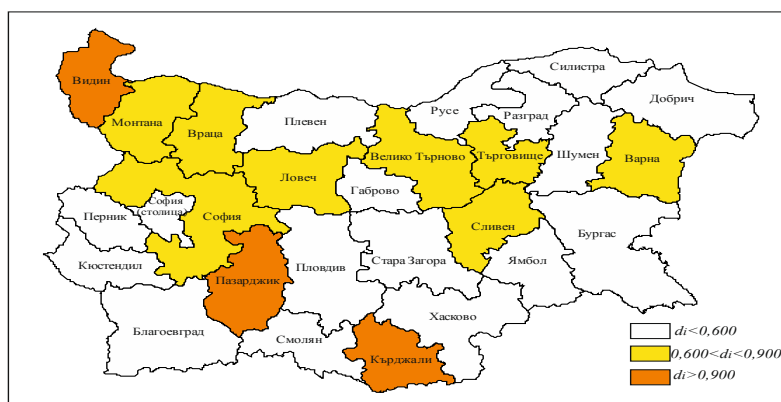
Интегрални и рангови оценки на областите в България за 2013 и 2016 г.

Година	2013		2016		Година	2013		2016	
Област	d_i	R_i	d_i	R_i	Област	d_i	R_i	d_i	R_i
Благоевград	0,392	4	0,425	4	Плевен	0,337	3	0,483	6
Бургас	0,577	15	0,677	16	Пловдив	0,503	10	0,536	10
Варна	0,699	21	0,753	20	Разград	0,530	13	0,569	14
Велико Търново	0,808	23	0,746	17	Русе	0,433	7	0,545	12
Видин	0,935	27	0,823	25	Силистра	0,502	9	0,495	7
Враца	0,745	22	0,753	19	Сливен	0,864	25	1,089	28
Габрово	0,431	6	0,382	1	Смолян	0,554	14	0,796	23
Добрич	0,504	11	0,574	15	София (столица)	0,331	2	0,503	8
Кърджали	0,911	26	0,760	21	София	0,629	19	0,515	9
Кюстендил	0,319	1	0,385	2	Стара Загора	0,595	17	0,561	13
Ловеч	0,812	24	0,821	24	Търговище	0,688	20	0,542	11
Монтана	0,608	18	0,865	26	Хасково	0,443	8	0,749	18
Пазарджик	1,136	28	0,930	27	Шумен	0,527	12	0,791	22
Перник	0,404	5	0,394	3	Ямбол	0,592	16	0,471	5

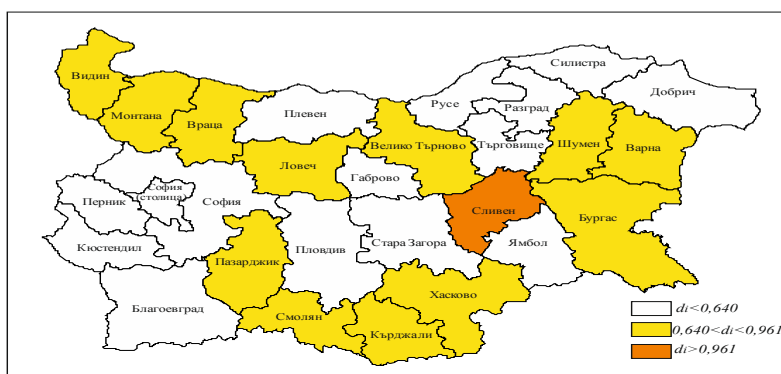
Въз основа на стойностите на интегралните оценки е извършено разпределение на областите в хомогенни групи. Граничните стойности на отделните групи са установени на базата на средните интегрални оценки, които през 2013 и 2016 г. са съответно $\bar{d}_{i2013} = 0,600$ и $\bar{d}_{i2016} = 0,640$. Обособени са три групи, като в първата са включени областите, чиито оценки са на равнище над средното за страната. Втората група включва областите със стойности на показателя до 50% над средното равнище, т.е. с оценка над $d_i = 0,600$ до $d_i = 0,900$ през 2013 г. и над $d_i = 0,640$ до $d_i = 0,961$ през 2016 г. Областите с интегрална оценка над 50% по-висока от средната, т.е. $d_i > 0,900$ през 2013 г. и $d_i > 0,961$ през 2016 г., формират третата група области с най-силно разпространена бедност. Разпределението на областите в България по групи е представено на фиг. 1 и фиг. 2.

Измененията в интегралните оценки на областите в страната водят до промени в размера и състава на отделните групи. През 2016 г. в първата група са включени 15 области, във втората – 12 и в третата – 1. В сравнение с 2013 г., където разпределението на областите в съответните групи е 17, 8 и 3, е установено, че броят на областите, в които равнището на бедност и социално изключване е по-ниско от средното за страната, намалява, както и тези, в които бедността е най-силно проявена. И през двете изследвани години се наблюдават области, чиито интегрални оценки са извън теоретично зададените гранични стойности на измерителя поради изключително неблагоприятно съчетаване на факторните промен-

ливи и висока концентрация на бедност. Те биха могли да се класифицират като крайно бедни, като през 2013 г. с такива показатели е област Пазарджик ($d_i=1,136$), а през 2016 г. – област Сливен ($d_i=1,089$).



Фигура 1. Разпределение на областите в България през 2013 г.



Фигура 2. Разпределение на областите в България през 2016 г.

През 2013 г. област Пазарджик е с най-високи показатели в страната по отношение на индикаторите „относителен дял на бедните спрямо линията на бедност” (33%), „относителен дял на населението в риск от бедност или социално изключване” (59,4%) и „коэффициент на Джини” (0,44), както и на предпоследно място при останалите четири показателя – „линия на бедност на едно лице” (3885 лв.), „относителен дял на населението, живеещо с материални лишения” (54,7%), „относителен дял на населението с нисък интензитет на икономическа активност” (28,4%) и „квинтилно отношение S80/S20” (11,3%). Област Сливен през 2016 г. е с най-високи стойности на показателите по отношение на две от променливите – „квинтилно отношение S80/S20” (13%) и „коэффициент на Джини” (0,44), както и на предпоследно място при три от останалите показатели – „линия на бедност на едно лице” (2852 лв.), „относителен дял на бедните спрямо линията на бедност” (28,2%) и „относителен дял на населението в риск от бедност или социално изключване” (48,5%).

По отношение позиционирането на областите в отделните групи, при осемнадесет не се отчита изменение (Благоевград, Варна, Велико Търново, Враца, Габрово, Добрич, Кюстендил, Ловеч, Монтана, Перник, Плевен, Пловдив, Разград, Русе, Силистра, София – столица, Стара Загора и Ямбол), пет области преминават към по-горна група (Видин, Кърджали, Пазарджик, София и Търговище), а областите Бургас, Сливен, Смолян, Хасково и Шумен – към по-ниска.

Интегралните оценки характеризират съвкупното влияние на индикаторите за бедност и социално изключване, но не предоставят информация за индивидуалното им влияние и равнище на значимост. За тяхното установяване са изчислени коефициенти на йерархия (λ_i), чиито стойности показват, че с най-силно влияние за подредбата на общините през 2013 г. е относителният дял на населението, живеещо с материални лишения (X_3), като стойностите на показателя варират от 19,8% (Монтана) до 55,3% (Ловеч), при средно равнище за страната от 33,1%. През 2016 г. с най-висок коефициент на йерархия е относителният дял на бедните спрямо линия на бедност (X_2), чието средно равнище за страната е 21%. Областта с най-ниско равнище на променливата е Благоевград (13,5%) и съответно с най-високо – Кърджали (29,1%).

Заклучение

Анализът на регионалните аспекти на бедността и социалното изключване в страната показва, че са налице значими различия на областно равнище, които въпреки тенденцията към намаляване, остават сравнително високи. Индикация за протичащия процес на териториално сближаване е по-ниската разлика между двете екстремални интегрални оценки – разсейването намалява от 0,817 през 2013 г. до 0,707 през 2016 г. Въпреки това, през изследвания период се наблюдава минимално нарастване на разстоянията между отделните области и фиктивните области-еталони, измерени чрез средните интегрални оценки за двете сравнявани години.

Установено е изменение във факторната променлива, оказваща най-значимо влияние при изчисляване на интегралните оценки. С най-висок коефициент на йерархия през 2013 г. е показателят „относителен дял на населението, живеещо с материални лишения“, а през 2016 г. – „относителен дял на бедните спрямо линията на бедност“. Това предполага, че в политиките, целящи териториално сближаване по отношение на бедността, е необходимо основен акцент да се постави върху намаляване равнищата на двете факторни променливи.

Цитирана литература

Ангелова, П., Шопова, М., Върбанов, Т. (2017). Социална статистика. Свищов, АИ „Ценов“.

Ганчев, Г. (2011). Макроикономически проблеми на борбата с бедността в България през периода 2012-2020. *Икономика и управление*, 3, 2-20.

Национална стратегия за намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване 2020.

Плюта, В. (1980). Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа. М., Статистика.

Sneath, P. H. A., Sokal, R. R. (1973). *Numerical taxonomy. The principles and methods of numerical classification*. San Francisco: W.H. Freeman & Co.

<http://ec.europa.eu/eurostat>

<http://www.nsi.bg>

ТЕОРЕМАТА ЗА ИНВЕСТИЦИОННОТО РАЗВИТИЕ НА СТРАНИТЕ

Елица Петкова, e.petkova@uni-svishtov.bg
Катедра „Обща теория на икономиката“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Теоремата за пътя на инвестиционно развитие разглежда позициите на една страна като износител или вносител на капитали под формата на преки инвестиции в зависимост от състоянието на стопанството ѝ. Теорията е разработена от Дж. Данинг и очертава пет етапа в инвестиционното развитие на всяка страна. Първоначално липсват както преки инвестиции от чужбина, така и преки инвестиции за чужбина. Постепенно, отделното стопанство се превръща от нето-вносител в нето-износител на капитали, при което се подобряват както икономическите условия в страната, така и конкурентоспособността на местните фирми на нейната територия и в чужбина.

Ключови думи: път на инвестиционно развитие, преки чуждестранни инвестиции, нетна инвестиционна позиция.

JEL: F21, F23.

INVESTMENT DEVELOPMENT PATH THEOREM

Elitsa Petkova, e.petkova@uni-svishtov.bg
General Theory of Economics Department
Dimitar A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: The investment development path theory assumes that the positions of a country as an exporter or an importer of capital in the form of direct investments depends on its economic development. The theorem was developed by J. Dunning and it outlines five stages in the investment development path of each country. Initially, both outward and inward foreign direct investments are lacking or they are quite insignificant. Gradually, the country transforms from a net capital importer into a net capital exporter. Thus, improving both the economic conditions in the country and the competitiveness of domestic companies at home and abroad.

Key words: investment development path, foreign direct investment, net investment position

JEL: F21, F23

Въведение

Настоящата разработка има за цел да покаже инвестиционното развитие на България от началото на прехода към пазарна икономика, въз основа на теоремата, разработена от Дж. Данинг през 70-те години на миналия век. Изискванията за обема на настоящия доклад не позволяват да се верифицира теорията на Данинг чрез анализиране на корелационната връзка между икономическото състояние на България, измерено чрез БВП и нетната инвестиционна позиция на страната. Въпросът ще бъде разгледан в следваща разработка по темата.

1. Път на инвестиционно развитие – теоретични аспекти

Пътят на инвестиционно развитие е теория, която разглежда икономическото състояние на страната като фактор за мобилността на капитала под формата на преки инвестиции. Тази теория е свързана с еkleктичeската парадигма на Дж. Данинг, която обединява три групи предимства. (Dunning, *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production*, 2001) Те са ключови за желанието на компанията да инвестира зад граница и за избора на местоположение на инвестициите. Това са предимствата на владението (*ownership advantages*), предимствата на разположението (*location advantages*) и предимствата от интернализацията (*internationalisation advantages*).

Първата група включва специфичните предимства, които самата компания притежава (О-предимства). Те ѝ дават възможност да бъде по-конкурентоспособна на чужда територия. Такива предимства са притежаването на уникална технология, утвърдена търговска марка, добър имидж, привилегирован достъп до ресурси, наличие на успешни организационни и управленски умения и др. Следователно, притежаването на О-предимствата е причина компанията да инвестира зад граница, защото те ѝ дават конкурентно предимство.

Къде ще изберат да инвестират компаниите обаче, зависи от предимствата на разположението (L-предимствата). Това са благоприятните условия за инвестиране и водене на бизнес, които приемащите страни предоставят на чуждестранните инвеститори. Те могат да се изразяват в по-ниски цени на факторите на производство, наличие на квалифицирана работна ръка, развита научно-изследователска и развойна дейност, пазари и др. Значение за избора на разположение на чуждестранното подразделение имат и пазарните и икономическите условия (поглъщаемост на пазара, наличие на транспортна инфраструктура) и правителствената политика. Обикновено компаниите избират тези страни, чиито условия най-добре допълват техните собствени конкурентни предимства.

Предимствата от интернализацията (I-предимства) позволяват на компанията да извлече полза от собствените си конкурентни предимства като организира алтернативен вътрешнофирмен пазар. Това ѝ позволява да реализира икономии от мащаба на производството, да контролира доставките на междинни блага, да контролира разходите за данъци и мита чрез трансферното ценообразуване и др.

Според теорията за инвестиционното развитие са налице пет етапа от еволюцията на страната от вносител до износител на капитали под формата на преки

инвестиции (Dunning, Explaining the International Direct Investment Position of Countries, 1981, pp. 30-64) (Dunning & Narula, The Investment Development Path Revisited, 1993, pp. 2-8). Тези фази са предопределени от стопанското развитие на всяка държава, тъй като заедно с него се променят и икономическите, и търговските условия в страната. Това влияе върху входящите и изходящите потоци от преки инвестиции. В същото време преките инвестиции оказват влияние върху състоянието на икономиката и променят нейната структура. Правителствената политика също се разглежда като фактор, въздействащ върху условията за водене на бизнес както на местните, така и на чуждестранните икономически агенти. (Dunning, The Investment Development Cycle Revisited, 1986, p. 667)

Първият етап от инвестиционното развитие на една страна е свързан с доминацията на нискотехнологичните производства и отраслите на добивната промишленост. Вътрешните пазари са малки, инфраструктурата е неразвита, квалификацията на работната ръка е ниска, а държавната политика е по-скоро протекционистична по отношение на чуждестранните инвестиции. Това прави страната непривлекателна за чуждестранните инвеститори (липсват й L-предимства). Местните фирми също не разполагат с конкурентни предимства, за да изнесат капиталите си зад граница (O- и I-предимства). В резултат, както входящите, така и изходящите потоци от преки инвестиции почти липсват. Цел на правителствената политика трябва да бъде развитието на инфраструктурата и квалификацията на работната ръка, ако страната желае да привлече чуждестранни инвеститори.

На **втория етап** е налице напредък в развитието на инфраструктурата и подобряване на условията за водене на бизнес (данъчно и социално осигуряване, намаляване на бюрокрацията и др.). Това най-често е следствие от правителствената политика. Налице е известна либерализация, особено по отношение на чуждестранните инвестиции. Подобряват се L-предимствата, характерни за дадената страна. Това стимулира притока на преки инвестиции и натрупването на чуждестранни капитали започва да нараства бързо. Износът на капитали обаче остава несъществен, тъй като местните фирми все още не разполагат с O-предимства. Така нетните запаси от изходящи инвестиции (преки задгранични инвестиции) са отрицателни. Към края на фазата започва изравняване на стойността на внесените и изнесените на капитали, поради нарастване на конкурентоспособността на местния бизнес.

На **третия етап** нарастването на преките чуждестранни инвестиции в страната се забавя за сметка на преките инвестиции за чужбина. Възможно е дори темпът на нарастване на изнесените капитали да изпревари темпа на нарастване на внесените капитали. Нетният запас от преки задгранични инвестиции започва да нараства, но запазва отрицателни стойности. Причина за повишаване на износа на капитали от страната са нарасналите конкурентни предимства на местните компании (O-предимствата), които започват да изнасят производството си с цел достъп на нови и по-евтини ресурси, обикновено в по-слабо развитите страни. Преките задгранични инвестиции дават достъп на местните фирми до технологичните предимства на компаниите от по-развитите страни. Националните фирми стават по-конкурентоспособни както на местния, така и на чуждестранния пазар.

Това кара чуждестранните инвеститори в страната да се възползват от предимствата на интернализацията (I-предимствата). Политиката на държавата се либерализира значително с цел стимулиране на преките чуждестранни инвестиции.

На **четвъртия етап** страната вече се превръща в нетен износител на капитали, т.е. общо изнесените капитали са повече от внесените. Местната индустрия се основа на капиталointензивни производства. Националните компании натрупват значителни конкурентни предимства (O-предимства), които им дават възможност да се справят успешно с конкуренцията на чужда територия. Конкурентоспособността им е определена в голяма степен от резултатите и постиженията на НИРД. На този етап се наблюдава силна склонност от страна на местните компании да интернализират своята дейност.

Петият етап е характерен за водещите развити страни. При тях както запасът от внесени, така и от изнесени капитали под формата на преки инвестиции е голям. Конкурентоспособността на местните фирми е забележителна и те се насочват все повече към интернализация на своите операции (те притежават както O-, така и I-предимства). Страната предоставя отлични условия за чуждестранните инвеститори (налице са L-предимства). Нетната инвестиционна позиция (НИП) се колебае около нула, т.е. сумата на внесените и сумата на изнесените капитали е приблизително еднаква. Колебанията на НИП са резултат от краткосрочни промени във валутните курсове и фазите на бизнес цикъла.

Основният момент в теорията е хипотезата, че благодарение на преките чуждестранни инвестиции L-предимствата на страната вносител на капитал се подобряват, което води до акумулиране на специфични предимства за компаниите (O-предимства). Това допълнително стимулира износа на капитали.

Въпросът, който се налага в случая е дали страните следват една и съща траектория на инвестиционно развитие, при положение, че всяка от тях се различава по отношение на водената правителствена политика, начините, по които се осъществяват инвестициите, пазарните и икономическите условия (големина и поглъщателна способност на пазара, наличие на природни ресурси, и др.).

2. Пътят на инвестиционно развитие на България

Теоремата на Дж. Данинг се основава на допускането, че всяка държава в своето развитие преминава от позицията на нето-вносител в нето-износител на капитали. Нетната инвестиционна позиция на страната или чистият запас от преки задгранични инвестиции е разликата между изнесените и внесените преки инвестиции (Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries*, 1981, p. 30), разгледани като запас от чужди капитали, а не като поток. Изборът на тези променливи е предопределен от това, че в запаса от преки инвестиции се включва и реинвестираната печалба.

На Таблица 1 е представена информация за нетната инвестиционна позиция на България за периода 1990 – 2016 г. За първата година от прехода към пазарна икономика (1990 г.) чистата стойност на износа на капитали под формата на преки инвестиции е положителна, т.е. инвестициите за чужбина (преките задгранични инвестиции) превишават преките инвестиции от чужбина (преките чуждестранни

инвестиции) с 12 млн. долара. Причината за това може да се потърси в либерализирането на държавната политика по отношение на инвестициите и външната търговия, което стимулира местните икономически агенти да потърсят по-благоприятни условия за приложение на капитала в другите страни. В същото време внесените капитали са по-малко, защото макроикономическата и политическата среда в страната е несигурна. Приватизацията на публичната собственост в България е все още на етап подготовка.

През 1991 г. внесените капитали под формата на преки инвестиции започват да нарастват по-бързо, отколкото изнесените преки инвестиции и нетната инвестиционна позиция на страната става отрицателна. Тази отрицателна стойност се увеличава до 2009 г., след което започва да спада, дори и с непостоянни темпове. Политиката по отношение на чуждестранните инвестиции се либерализира, осъществени са реформи в данъчната система, инвестира се в изграждането и подобряването на инфраструктурата на страната. Всичко това подобрява условията за правене на бизнес (L-предимствата) и стимулира притока на чуждестранни инвестиции. Специфичните предимства (O-предимства) на местните компании обаче са недостатъчни, за да им позволят да се справят успешно със засилената конкуренция на международно равнище, поради което изнесените капитали са малко.

Таблица 1

Нетна инвестиционна позиция на България, преки инвестиции от чужбина и преки инвестиции за чужбина, в млн. долари, за периода 1990-2016 г.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Изнесени ПИ - запас	124	118	116	112	113	105	76	74	75	69
Внесени ПИ - запас	112	168	210	250	355	445	554	1 059	1 597	2 184
НИП	12	-50	-94	-138	-242	-340	-478	-985	-1 522	-2 115

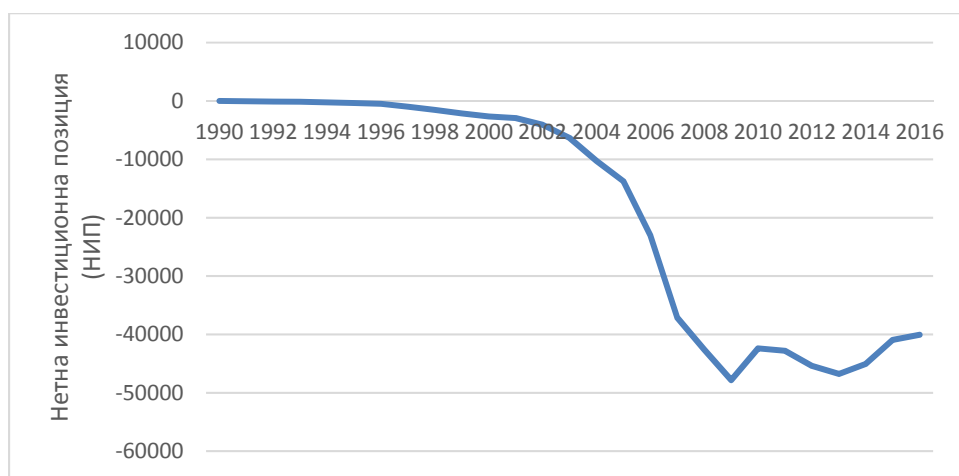
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Изнесени ПИ-запас	67	34	40	52	-175	124	453	813	1 444
Внесени ПИ-запас	2 704	2 945	4 118	6 371	10 108	13 869	23 483	37 936	44 059
НИП	-2637	-2 911	-4 078	-6319	-10283	-13745	-23030	-37123	-42615

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Изнесени ПИ - запас	1 399	2583	2 875	3 216	3 516	2 040	1 972	2 114
Внесени ПИ - запас	49 225	44 970	45 679	48 615	50 302	47 098	42 908	42 165
НИП	-47 826	-42387	-42804	-45399	-46786	-45058	-40936	-40051

Източник: Данни от UNCTADstat (Data Center, 2017) и собствени изчисления.

Фигура 1 илюстрира пътя на инвестиционно развитие на България. Това е първата половина от характерната U-образна форма на нетната инвестиционна позиция на страната, според теоремата на Данинг и Нарула. (Dunning & Narula, *The Investment Development Path Revisited*, 1993, p. 2)

Първият етап от инвестиционното развитие на България е в периода 1990-1996 г. Тогава както внесените, така и изнесените капитали са незначителни, а нетната инвестиционна позиция на страната е отрицателна. През 1997 г. България навлиза във втората фаза от своя път на инвестиционно развитие. Тя е белязана от рязко увеличаване, почти двойно (91%), на внесените преки инвестиции. В същото време изнесените капитали остават на равнището от предходната година, което води до значително увеличаване на отрицателната стойност на нетната инвестиционна позиция на България.



Фигура 1. Нетна инвестиционна позиция на България по години

Източник: Изчисления на автора въз основа на данни от UNCTADStat (Data Center, 2017)

От 2005 г. нарастването на запаса от преки инвестиции към чужбина изпреварва нарастването на внесените преки инвестиции от чужбина. Този факт е следствие от предприетите мерки за подобряване на социално-икономическото развитие на страната. Това е втората половина на втория етап от инвестиционното развитие на страната, който продължава до 2009 г. След това отрицателната нетна инвестиционна позиция на страната постепенно започва да намалява. България навлиза в третия етап от своето инвестиционно развитие. Трябва да се отбележи, че траекторията на инвестиционно развитие на България, в третата фаза, не е характерна за модела, описан от Дж. Данинг, което изисква по-задълбочен анализ в следваща разработка.

Заклучение

Траекторията на инвестиционно развитие на България притежава специфични нюанси. Тя е почти хоризонтална по време на първата фаза. Също така тя се

характеризира освен с възходящ, и с низходящ ход на развитие в третата фаза. Тази атипична форма е резултат от съществените промени, настъпили в нашата икономика след членството на България в ЕС през 2007 г. и световната икономическа криза от 2008 г.

Библиография

Data Center. (2017, August 11). Retrieved April 30, 2018, from UNCTADstat: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Dunning, J. H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries. *Review of World Economics*, 117, 30-64.

Dunning, J. H. (1986). The Investment Development Cycle Revisited. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 667-676.

Dunning, J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.

Dunning, J. H., & Narula, R. (1993). The Investment Development Path Revisited.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (СЭЗ) В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Д.ф.э.н. Алиева Тахмина, tahmine520@mail.ru
Азербайджанский Государственный
Экономический Университет UNEC

Резюме: В статье автором отмечается, что для нормальной деятельности малого и среднего предпринимательства, а также других форм предпринимательства необходимо формирование здоровой конкурентной среды и осуществление последовательной политики поддержки прав предпринимателей и потребителей. В Азербайджанской Республике помощь в развитии предпринимательства является основным приоритетным направлением политики государства в области экономики.

Таким образом, большое влияние на развитие инфраструктуры окажет развитие и функционирование обновленного Великого шелкового пути. Стратегический проект, который связывает Восток и Запад, поможет странам-участницам в укреплении интеграции в мировое хозяйство, подъеме экономики, развитии внешнеэкономических связей, развитию транспорта и коммуникаций, открытию рабочих мест, открывает большие и долговременные возможности для вложения инвестиций, упрощает пересечение границ транспортом и таможенные процедуры и т.д.

Summary: In the article the author notes that for the normal operation of small and medium-sized businesses, as well as other forms of entrepreneurship, it is necessary to form a healthy competitive environment and implement a consistent policy of supporting the rights of entrepreneurs and consumers. In the Republic of Azerbaijan, assistance in the development of entrepreneurship is the main priority of the state policy in the field of economy.

Thus, the development and functioning of the renewed Great Silk Road will have a great impact on the development of the infrastructure. The strategic project, which links the East and West, will help the participating countries to strengthen integration into the world economy, economic growth, development of foreign economic relations, development of transport and communications, job opening, opens big and long-term opportunities for investment, simplifies border crossing by transport and customs procedures, etc.

Постановка проблемы. В Азербайджане, как и в других странах с рыночной экономикой, предпринимательская деятельность превратилась в решающий фактор создания достаточного количества качественной продукции, развития конкурентоспособных производственных отраслей и обеспечения занятости населения.

Предпринимательство, являясь особым видом экономической активности (деятельности), одновременно является и конкретной формой занятости значительной части населения. Создание условий для эффективной занятости населения - одна из основных обязанностей любого государства. Развивая предпринимательство, одновременно создаются новые, столь необходимые рабочие места, поэтому во всех развитых странах осуществляется государственная поддержка предпринимательства.

Для нормальной деятельности малого и среднего предпринимательства, а также других форм предпринимательства необходимо формирование здоровой конкурентной среды и осуществление последовательной политики поддержки прав предпринимателей и потребителей. В Азербайджанской Республике помощь в развитии предпринимательства является основным приоритетным направлением политики государства в области экономики.

Понимание этих проблем должно усилить внимание страны на разработке особых стратегий и программ по развитию малого, среднего и крупного предпринимательства, которое получит импульс в своем развитии. А снижение налогов почти повсеместно ведет к росту бизнеса [1].

Как было отмечено, в последнее время в мире очень широкое распространение получили СЭЗ и их различные виды и формы. Проблема СЭЗ очень актуальна и для нашей страны, так как создание и развитие СЭЗ поможет в достижении следующих целей:

1. занятие подobaющего места на мировом рынке;
2. сосредоточение зарубежных инвестиций в нефтяных отраслях экономики;
3. всемерное развитие бизнеса;
4. рост жизненного уровня населения;
5. открытие новых рабочих мест;
6. внедрение самой современной техники и технологий;
7. импульс в ускорении социально-экономического развития регионов и др.

Для этого важно создание Зон свободной торговли (ЗСТ) - одной из форм СЭЗ, и использование приграничного сотрудничества.

С 1994 г. была организована работа над глобальным планом промышленного реконструирования Сумгаита. Основная цель проекта - составление платформы для всестороннего промышленного реконструирования Сумгаита по секторам, которые были разработаны квалифицированной независимой бригадой экспертов ООН. Предусматривались возможные стратегии реконструкции, возможности иностранного инвестирования, предложения от совместных предприятий, стратегии бартера и взаимной торговли для правительства, чтобы обеспечивать благоприятную среду крупномасштабного иностранного инвестирования.

Большая работа ведется в республике по созданию и обновлению инфраструктуры, которая является важнейшей предпосылкой создания в республике СЭЗ.

Большое влияние на развитие инфраструктуры окажет развитие и функционирование обновленного Великого шелкового пути. Стратегический проект, который связывает Восток и Запад, поможет странам-участницам в укреплении интеграции в мировое хозяйство, подъеме экономики, развитии внешнеэкономических связей, развитию транспорта и коммуникаций, открытию рабочих мест, открывает большие и долговременные возможности для вложения инвестиций, упрощает пересечение границ транспортом и таможенные процедуры и т.д.

СЭЗ-ы - это реальное воплощение экономических новаций. Так, таможенные склады - только один из аспектов большого понятия экономические зоны. В будущем планируется установить на некоторых территориях свободный режим оборота товаров. Идея создания таможенных складов рассматривалась нами и ранее.

Азербайджан уже сейчас может осуществлять на мировом уровне проекты по компьютеризации и оснащению системами связи министерств, ведомств, заводов, фабрик, инофирм и частных компаний. А для этого нужна практическая работа по созданию таможенных складов, где могли бы длительное время храниться транзитные импортные грузы для дальнейшего экспорта в страны Каспийского региона. На товары, предназначенные для продажи в республике, все должны платить таможенные пошлины и сборы. Но если товары для реэкспорта в другие страны, то логично было бы не брать с них налоги на импорт и экспорт. Тогда цены наших компаний, занимающихся дистрибуцией будут более конкурентоспособными в странах Каспийского региона, так как не будут увеличены на размер налогов на импорт в Азербайджане. Таким образом, республика сможет стать центром региональной торговли, также как и Дубай или Стамбул. Некоторые практические предпосылки для этого уже существуют [2].

Одним из таких примеров явилась создание в Сумгаите уникального технопарка. Спад промышленности в начале 90-х гг. после распада бывшего Союза сказался сильно и на сумгаитских предприятиях: изношенное оборудование, отъезд квалифицированных кадров; разрыв связей привели к закрытию многих производств, но за нынешний период в Сумгаите снова были запущены алюминиевый, трубопрокатный заводы, химические производства, построены новые предприятия. И за сравнительно короткий срок здесь вырос неповторимый промышленный центр - Сумгаитский технопарк (СТП), с площадью в 45 гектаров, при заводской площади в 14 га. Главная задача технопарка - возведение заводов и промышленных линий, по выпуску преимущественно продукции для электроэнергетики республики.

Планируется строительство 20 заводов. Электроэнергетика - среди перспективных сфер экономики республики. Так, страна стала региональным лидером по созданию мощностей производства электроэнергии. Постоянный рост транзита и экспорта электроэнергии, и потенциала объектов, генерирующих и передающих энергию создает многомиллионные инвестиционные потребности на технику. Теперь же большая часть необходимого будет изготавливаться в республике. Планируется экспорт продукции СТП за рубеж.

Технопарк планирует начать производство кабелей для телекоммуникационной сферы. В будущем будет начато производство опτικο-волоконных кабелей.

Несмотря на то, что пока в данный момент продукция СТП реализуется только в республике, определены страны экспорта продукции технопарка. В соответствии с международными нормами и стандартами проводится сертификация продукции. В первую очередь продукция пойдёт странам-соседам - Казахстан, Грузию, Россию, а в дальнейшем и в дальнее зарубежье. Первая экспортная продукция: кабели, пластиковые трубы, солнечные коллекторы, сэндвич-панели.

В первую очередь - трубы из пластика диаметром не выше 800 мм, рассчитанных на давление в 16 атм. (первое в СНГ производство), используемых при прокладке кабелей, строительстве малых гидроэлектростанций, и в системах газо- и водоснабжения, канализации. Мощность завода почти 20 тыс. тонн в год, с увеличением затем объема и ассортимента выпуска.

Еще один объект - завод, выпускающий медные и алюминиевые электротехнические прутки, с территорией в 3 тыс. м² и способностью выпуска в год 30 тыс.

тонн продукции. В СТП входит и новейший кабельный завод с объёмом по - 30 тыс. тонн как алюминиевого, так и медного кабеля, с ассортиментом кабелей, рассчитанных на напряжение силой в 1, 6, 10, 35 и 110 киловольт. Предусматривается и производство кабелей со свинцовой оплеткой для подводных работ.

При участии президента И.Алиева в декабре 2010 г. был заложен фундамент завода по производству кабеля до 500 киловольт. Предприятие будет использовать технологии, не имеющие аналогов в СНГ, в мире же всего 7 таких предприятий, производящих высоковольтные кабели по инновационным технологиям. Следует отметить, что здесь построена 110/35/6-киловольтной подстанция закрытого типа - "Сумгайт-3" являющаяся первым на Южном Кавказе. Эта подстанция имеет мощность в 200 мегавольтампер, целиком автоматизирована, имеет как телеметрическое оборудование, так и систему дистанционного управления - и управляется напрямую из центральной диспетчерской "Азербэргжи".

Этот технопарк является средством создания новых рабочих мест и развития современных технологий, а для страны средством развития наукоёмкой и конкурентоспособной экономики на инновационной основе. СТП осуществляет в жизнь новые инфраструктурные проекты для электроэнергетической отрасли республики на основе необходимого современного оборудования и технологий.

Технопарк, с точки зрения территории, широты ассортимента выпускаемой продукции и объёма используемых наукоёмких технологий из передовых на всём постсоветском пространстве. СТП обеспечивает развитие экономики на инновационных принципах, является площадкой для бизнес-процессов на основе высоких технологий, помогает реализации современных идей и, соответственно, способствует стабилизации экономики страны.

Как известно, на территории СТП на сегодняшний день функционируют 14 заводов, а в скором времени будут сданы в эксплуатацию дополнительно 3 завода - по производству грузовых железнодорожных вагонов, по производству трансформаторов и завода по производству алюминиевых профилей.

Работа по созданию технопарков, в основном, направлена на то, что на продукцию таких предприятий (образований) применялись специальные льготы. Т.е. налоги таможенные льготы и др. преференции способствовали бы повышению экспортноориентированности продукции.

Отрадным фактом является также и то, что Указом Президента АР И.Алиева дано указание о создании Сумгайтского Химического Промышленного Парка. Для организации деятельности, получения разрешительных документов на сооружение производственных участков на территории парка, подготовки и согласования проектов, осуществления инфраструктурного обеспечения, и других необходимых мероприятий в подчинении министерства Экономики и Промышленности решено было образовать Общество с Ограниченной Ответственностью «Сумгайтский Химический Промышленный Парк».

Следует отметить, что промышленный парк будет способствовать эффективной деятельности и развитию предпринимателей, т.к. при этом используются столь необходимая инфраструктура и органы управления, осуществляется производство конкурентоспособной продукции и оказание услуг путём внедрения современных технологий [3].

В результате выполнения мероприятий по интенсификации в нефтяной отрасли образованные на территории страны технологические и промышленные парки, управляющие организации, а также операторы бессрочно освобождены от налогов, а резиденты, частные предприниматели, работающие здесь - на 7 лет. Все эти меры вызвали большой интерес у местных и иностранных инвесторов и будут способствовать ускорению развития современного производства и ИКТ, созданию благоприятных условий для применения передового опыта в экономике.

Как было отмечено выше, курс на расширение международных отношений является одной из основных государственных политических установок Китая, рассчитанный на длительное время. И для нашей республики, на 27 году независимого, суверенного развития такой вариант небезынтересен. Так, как в условиях экономической отсталости заимствование зарубежного капитала и техники, участия в международном сотрудничестве и конкуренции служат необходимыми условиями для более быстрого развития нашей экономики. И в будущем, когда республика достигнет высокого уровня развития, необходимость в открытости будет сохраняться, так как в нынешнем мире самоизоляция от внешнего мира равносильна самоубийству.

Выводы. Китай добился наибольших успехов в создании и функционировании СЭЗ, но не надо забывать о масштабах и возможностях этой страны и Азербайджана, а необходимо с максимальной пользой применять приемлемое для нас. Тем более, что для Китая СЭЗ - это модель экономического развития на XXI век. На наш взгляд среди предпосылок и возможностей создания СЭЗ в Азербайджане можно выделить нижеследующие:

1. с функционированием нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан» по «Контракту века», газопровода «Баку-Тбилиси-Эрзурум», строительством железной дороги «Баку-Тбилиси-Карс» доверие и интерес к Азербайджану выросли;
2. из года в год повышается рейтинг конкурентоспособности Азербайджана, о чём свидетельствуют данные международных финансовых учреждений;
3. достаточные валютные резервы страны (50 млрд. дол. по итогам 2017 г.) А ведь создание СЭЗ - это дорогостоящие проекты, так что республика может стать главным инвестором модели СЭЗ;
4. наличие в республике квалифицированных кадров ИТР, рабочих и служащих;
5. большой накопленный опыт создания СЭЗ (например, опыт Китая). С привлечением видных зарубежных специалистов и учёта ошибок в практике создания и работы СЭЗ возможно добиться больших успехов;
6. надо торопиться с созданием СЭЗ до возможного вступления республики в ВТО;
7. богатая природа, материально-природные ресурсы. Огромные возможности для ускоренного развития туризма и туристической индустрии. А ведь туризм является сильным дополняющим компонентом для СЭЗ, и спецзоны в области туризма могут потянуть за собой весь комплекс туризма;
8. связь и услуги;
9. решаются такие важные для Азербайджана вопросы как занятость населения и снижение безработицы, особенно сельского, подъём жизненного уровня и т.д.;

10. в целом решаются главные задачи, стоящие перед республикой: рост доли нефтегазового сектора и, таким образом, значительное снижение зависимости от сырьевого фактора;

11. резкий рост науки, научных исследований и разработок, сокращение длительности цикла «наука-производство». А ведь опыт СЭЗ в США, Японии, Китае, Корее показывает, что эти страны, в основном, сделали акцент на науку, НТО, создание наукоемких технологий и продукции. Например, Япония, Корея и др.;

12. необходимо торопиться с созданием СЭЗ в Азербайджане, так как во всех соседних странах идут процессы образования свободных экономических зон;

13. СЭЗ-ы помогут и в решении такой важной задачи, стоящей перед многими странами мира в т.ч. как модернизация экономики. Передовая техника, технологии, научно-технический опыт помогут в вопросах реконструкции, модернизации промышленности и других отраслях;

14. решить проблему «утечки мозгов» за границу, создав условия для обратных процессов - возврата азербайджанских ученых и специалистов на родину;

15. решается и такая задача - азербайджанские бизнесмены при экономической целесообразности не ищут куда вкладывать средства - в «развитие экономики какой страны», а инвестируют их в экономику республики. Такой опыт в образовании СЭЗ есть в Китае, когда большая часть инвестиций вкладывалась бизнесменами китайской национальности;

16. при грамотной политике импортозамещения республика может ежегодно экономить большие средства;

17. создаются возможности отказа или же сокращения от иногда невыгодных кредитов международных учреждений;

18. решаются важные для республики экологические проблемы.

В заключении хотелось бы отметить, что успешное осуществление крупных энергетических проектов сделало нашу республику региональным лидером на Южном Кавказе. Поэтому использование модели создания СЭЗ, наряду с другими мерами, на наш взгляд поможет в рациональном использовании этих средств, мощного роста нефтегазового сектора и в дальнейшем развитии и процветании независимой Азербайджанской Республики.

Список использованной литературы

Данько Т.П. Свободные экономические зоны: Учебное пособие ИНФРА-М, 2008, с. 168.

Ковалевская О.А. Организация и функционирование свободных экономических зон в России: учебное пособие. Издательство: БелГУ, 2005, с. 140.

Погорелый М.Ю. Исследование направлений привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику на современном этапе: Монография. Издательство: СПб.; Белгород, 2005, с. 150.

**ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ДЪЛГОВА КРИЗА
ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ НА СТРАНИТЕ
ОТ ГРУПАТА PIIGS (ПОРТУГАЛИЯ, ИТАЛИЯ, ИРЛАНДИЯ,
ГЪРЦИЯ И ИСПАНИЯ)**

**Димчо Ивелинов Шопов, dimchoshopov@gmail.com
Катедра „Финанси и кредит“
Стопанска Академия „Д. А. Ценов“ – Свищов**

Резюме: Докладът има за цел да покаже влиянието на Европейската дългова криза от 2009 г. върху икономическия растеж на страните от групата на т.нар. PIIGS. Използвани са и са анализирани данни за периода 2007-2017 г. Разработката показва множеството отрицателни последици, произтичащи от натрупването на задължения от страна на икономиките на страните, както и по какъв начин може най-лесно да се измерят. Въпреки многото изследвания за ролята на дълга в икономическата реалност на страните, голяма част от които го определят като неадекватен инструмент за икономическо развитие, трябва да се знае, че при правилно организирана и стриктно следвана дългова политика е възможно и подобрене на икономическото състояние.

Ключови думи: държавен дълг, дългова криза, икономически растеж, PIIGS.

JEL: F34, H63, O10.

**IMPACT OF THE EUROPEAN DEBT CRISIS ON THE ECONOMIC
GROWTH OF THE EU MEMBER STATES PART OF THE PIIGS GROUP
(PORTUGAL, ITALY, IRELAND, GREECE AND SPAIN)**

**Dimcho Ivelinov Shopov, dimchoshopov@gmail.com
Department of Finance and Credit
D. A. Tsenov Academy of Economics**

Abstract: The report aims to show the impact of the European debt crisis on the economic development of the so-called PIIGS countries. The data used and analyzed is from the 2007 to 2017 period. The research shows the many negative consequences arising from the accumulation of obligations by the countries and how they can be measured. Despite the many studies on the role of external debt in the economies of the countries, a large part of which define it as an inadequate instrument for economic development, it should be known that when properly organized and strictly followed debt policy can lead to improvement in the economic performance.

Key words: government debt, debt crisis, economic growth, PIIGS.

JEL: F34, H63, O10

Въведение

Преди началото на 20 век икономиките на правителствата рядко прибягват до натрупване на високи нива на задлъжнялост, главно през периоди на война и големи сътресения. През последните десетилетия се забелязва повишен интерес по отношение на изследване динамиката и последствията от натрупването и управлението на държавния дълг. По-сериозно внимание на дълговите проблеми се обръща още след рецесията през 70-те и 80-те години на 20 век, дължаща се в голяма степен на Петролната криза от 1973 г.

Подобен интерес поражда и задълбочаването на задълженията на страните от Европа в края на 2008 г. Този проблем на дълга прераства в дългова криза, обхващаща голяма част от държавите-членки на Европейския съюз, позната като Дългова криза в Евронзоната, или Европейска дългова криза. Поради големият брой засегнати от кризата икономики, в настоящата разработка ще се съсредоточим върху влиянието, което Европейската дългова криза оказва върху икономическия растеж в най-засегнатите страни от ЕС, включени в т.нар. група PIGS, или това са Португалия, Италия, Ирландия, Гърция и Испания за периода от 2007 г. до 2017 г.

1. Влияние на дълга върху икономическия растеж

Райнхарт и Рогоф търсят връзка между държавния дълг, икономическия растеж и инфлацията в развитите и развиващите се страни (Reinhart & Rogoff, 2010). На база изследването те доказват наличието на т.н. „прагове“ на показателя Дълг/БВП, или това е оптималната стойност на показателя, над която се забелязва видим спад в развитието на икономиката на изучаваната страна. Заключение, което правят, е че както при по-силно развитите и напреднали икономики, така и при тези които към момента се развиват се наблюдава слабо икономическо развитие, при коефициент Дълг/БВП над 90%.

Друго известно изследване (Kolluri & Wahab, 2007) достига до заключението, че се наблюдава различие в нивата на държавните разходи в различните периоди на икономическо развитие (експанзионистични и рецесивни) за страните от групата на ОИСР и евронзоната. В него ясно са изложени резултати, показващи обратна зависимост, а именно по-слабо от пропорционалното нарастване на публичните разходи през период на растеж, както и по-голям от пропорционалния спад, по време на периоди на рецесия. Друг извод, който Колури и Уахаб правят гласи, че се наблюдава увеличение на правителствените разходи, по време на периоди на рецесия.

Изучавайки влиянието на високите нива на публична задлъжнялост върху дългосрочния икономически растеж Кумар и Ву достигат до две важни заключения (Kumar & Woo, 2010). Първото от тях показва обратната връзка между натрупания дълг и икономическия растеж, а вторият извод гласи, че е възможно дълга да оказва нелинейно влияние върху растежа. Афонсо и Жайе (Afonso & Jalles, 2011) анализират връзките между растежа, държавния дълг и продуктивността, посредством изследване, включващо икономически показатели на 155 държави между 1970 и 2008 г. Те констатираат негативен ефект за икономическото развитие, породен от

нивата на дълга, както и доказват, че в страните със съотношението на дълга към БВП над 90% се забелязва по-нисък темп на икономически растеж в сравнение със страните, които са поддържали средно съотношение на дълга под 30% от БВП през разглеждания период.

Чечети, Моанти и Дзамполи анализират ефекта от задлъжнялостта в рамките на 18 държави от ОИСР и заключават, че високият дълг води до забавяне на растежа (Cecchetti, Mohanty, & Zampolli, 2011). За изследваният период от 30 години (1980–2010 г.) те откриват зависимост при нива на държавния дълг над 85% (което на база изследването може да се определи като своеобразен праг на дългова поносимост) и намаляващ икономически растеж, съответно с 1% за всеки 10% допълнителни задължения. По-нататъшно увеличение на дълга над 120% води до още по-чувствителен спад в икономическото развитие. Ако сравним това откритие с данните за страните от PIIGS за периода 2007-2017 г. (виж Таблица 1) можем да заключим, че при всички се наблюдава спад в икономическото развитие, което се проявява в отрицателни нива на изменение на БВП след първите трусове след началото на дълговата криза от края на 2008 г., като най-чувствително това се проявява при Гърция през 2011 г.

Таблица 1

Изменение на БВП на ЕС 28 и държавите от PIIGS за периода 2007-2017 г.

Година / Държава	ЕС 28	Португалия	Италия	Ирландия	Гърция	Испания
2007	3,08	2,49	1,47	5,21	3,27	3,77
2008	0,48	0,20	-1,05	-3,94	-0,34	1,12
2009	-4,36	-2,98	-5,48	-4,63	-4,30	-3,57
2010	2,12	1,90	1,69	1,80	-5,48	0,01
2011	1,69	-1,83	0,58	2,98	-9,13	-1,00
2012	-0,43	-4,03	-2,82	0,04	-7,30	-2,93
2013	0,26	-1,13	-1,73	1,64	-3,24	-1,71
2014	1,74	0,89	0,11	8,33	0,74	1,38
2015	2,31	1,82	1,00	25,56	-0,29	3,43
2016	1,94	1,54	0,94	5,14	-0,24	3,27
2017	2,36	2,47	1,47	4,12	1,81	3,11

Източник: Eurostat - <http://ec.europa.eu/eurostat/>, (Данните за 2017 г. са извлечени от CIA - <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>)

Съществуват и други подобни изследвания на международно признати автори, според които дълга има дори още по-силно отрицателно въздействие върху икономическото благосъстояние на страните. Изследвайки 12 от държавите-членки на еврозоната (Baum, Checherita-Westphal, & Rother, 2012) за периода между 1990 и 2010 г. се достига до заключението, че осреднено за изследваните държави прагът над който задлъжнялостта влияе осезаемо върху икономиката може да бъде определен като стойност на коефициента Дълг/БВП над 67%. При нива на коефициента над 70% лихвените проценти се покачват, което забавя икономическия растеж, а над 95% икономиката претърпява загуби.

2. Зависими от дълга икономически променливи

Последните няколко десетилетия в международната икономика се откроява все повече т.н. дефицитно финансиране като способ за повишаване на разполагаемите от правителствата активи, като по този начин се поддържа и икономическия растеж. Натрупаните чрез дефицитно финансиране активи са под формата на задължение към кредитори (частни, или други правителства). Ако се прибягва към задължняване на икономиката, с цел да се повишат разполагаемите финансови средства на правителството, то е необходимо тези средства да се разходват по начин, който да донесе повишаване на производителността, или подобряване на благосъстоянието. Необходимо инвестирането им в проекти, с възвръщаемост по-голяма от първоначално поетият дълг, за да е възможно изплащането лихвите по задължението.

Икономическите проекти, които често биват финансирани чрез дълг, невинаги носят необходимата възвръщаемост, която да гарантира нормалното изплащане на поетата от икономиката дългова тежест. Подобен сценарий неминуемо води до пренасочване на капитали от други звена на икономиката, а ако това не е възможно до рефинансиране на дълга, поет с цел финансиране на проекта, често посредством поемането на нов дълг. По този начин е много възможно икономиката да попадне в т.н. дългова спирала, която да затрудни бъдещото икономическо развитие, дори и да доведе до регрес на икономиката.

В икономическата теория и практика съществуват множество икономически променливи, посредством които се измерват нивата на икономическото състояние на страните. Някои от тях са пряко зависими от задълженията, поети от икономиката.

2.1. Норма на частно спестяване

Величината на задължнялост и нивата на лихвените проценти определят сумата на бъдещите изискуеми лихвени плащания. По-високите нива на задължнялост оказват влияние върху първичния доход, поради по-големите лихвени плащания. Заедно с това се забелязва и понижение при разполагаемите доходи на населението, което от своя страна води до свиване на всеобщото потребление, или намаление на спестяването. При държавите от групата PIGS за периода от 2006 до 2016 г. се забелязва чувствително увеличение на стойността на дължимите лихвени плащания, като най-сериозни са нивата в годините от 2011 до 2014 г. (виж Таблица 2). Ако се съпоставят числата на фигурата се забелязва най-сериозно увеличение като процент от БВП при Ирландия (от 1% до 4,3%), а най-високи нива при Гърция (7,3%) през 2011 г., което е и годината, в която кризата удря най-сериозно страната и дълга достига нива от 172% от БВП.

2.2. Публични инвестиции

Капацитетът на публичния сектор на икономиката да финансира обществено полезни проекти пряко зависи от нивото на натрупан външен дълг. Високите нива на задължнялост на държавния сектор кореспондират с намаление на активите в частта първичен доход. Това се дължи основно на големите по размер плащания към чуждестранни кредитори, свързани с акумулирания дълг. Всичко това води до

намаляване размера на разполагаемите финансови активи, отделени за публични инвестиционни проекти, включително и такива за изграждане и поддържане на инфраструктурата на страната, което пряко влияе върху благосъстоянието на населението и бизнеса. Може да се изведе обратна зависимост между високите нива на лихвените плащания към кредиторите и размера на фискалните средства в държавния бюджет, необходими за инвестиции в проекти и социални трансфери.

Таблица 2

Дължими лихвени плащания на ЕС 28 и държавите от PIGS за периода 2007-2017 г. (в процент от БВП)

Държава / Година	ЕС 28	Португалия	Италия	Ирландия	Гърция	Испания
2007	2,60	2,90	4,80	1,00	4,50	1,60
2008	2,70	3,10	4,90	1,30	4,80	1,50
2009	2,60	3,00	4,40	2,00	5,00	1,70
2010	2,70	2,90	4,30	2,80	5,90	1,90
2011	2,90	4,30	4,70	3,40	7,30	2,50
2012	2,90	4,90	5,20	4,20	5,10	3,00
2013	2,70	4,90	4,80	4,30	4,00	3,50
2014	2,50	4,90	4,60	3,90	4,00	3,50
2015	2,30	4,60	4,10	2,60	3,60	3,10
2016	2,10	4,20	4,00	2,20	3,20	2,80
2017	2,05	4,50	4,21	2,41	3,02	3,02

Източник: Eurostat - <http://ec.europa.eu/eurostat/> (Данните за 2017 г. са прогнозни на база четиримесечните данни от Eurostat).

2.3. Разходи в публичния сектор

Акумулираният външен дълг може да доведе до повишение на разходите за заплати в публичния сектор (поради по-голям брой държавни служители), както и на обема на потребление на стоки и услуги и на публични инвестиции. Въпреки различната идея на казаното до тук и предходното изречение, е важно, че за да се постигне подобен ефект от дълговото финансиране е нужно да се спазват някои правила. Колкото е по-ниска пределната склонност към внос, толкова позитивният ефект за икономиката ще се увеличава. Това положително въздействие изисква наличието на голям дял публични инвестиции, високо потребление от страна на държавните служители, както и потреблението да се задоволява с местни стоки и услуги.

В границите на ЕС делът на публичните разходи в БВП се е увеличил от 2007 г. насам, което се дължи в голяма степен на разразилата са дългова криза през 2008 г. (виж Таблица 3). При държавите от PIGS се забелязва най-голямо покачване, като при Ирландия то е най-сериозно (от 35,9% през 2007 г. до 65,1% през 2010 г.). Основният извод, произтичащ от кризата, е необходимостта от подобряване ефективността на разходите, т.е. съгласуваността между решенията за финансиране и приоритетите на политиката, както и съотношението качество-цена (Vandierendonck, 2014).

Таблица 3

Публични разходи на ЕС 28 и държавите от PIIGS за периода 2007-2017 г.
(в процент от БВП)

Държава / Година	ЕС 28	Португалия	Италия	Ирландия	Гърция	Испания
2007	44,60	44,50	46,80	35,90	47,10	39,00
2008	46,20	45,30	47,80	41,80	50,80	41,20
2009	50,00	50,20	51,20	47,00	54,10	45,80
2010	49,80	51,80	49,90	65,10	52,50	45,60
2011	48,50	50,00	49,40	46,30	54,10	45,80
2012	48,90	48,50	50,80	41,90	55,40	48,10
2013	48,60	49,90	51,10	40,20	62,20	45,60
2014	48,00	51,80	50,90	37,50	50,20	44,80
2015	47,00	48,20	50,20	28,80	53,80	43,80
2016	46,30	45,00	49,40	27,10	49,80	42,20
2017	46,43	45,53	49,78	25,37	52,60	42,67

Източник: Eurostat - <http://ec.europa.eu/eurostat/> (Данните за 2017 г. са прогнозни на база четиримесечните данни от Eurostat).

2.4. Растеж на инвестициите в частния сектор

Размерът на дълга може да има различно влияние върху инвестициите в частния сектор. От една страна величината на външните задължения може да позволи финансирането на по-скъпи и модерни проекти, натрупването на повече капитал, както и икономии от мащаба. От друга страна при наличието на голяма задължениост и високи нива на лихвените проценти, се забелязва понижена способност на нефинансовите предприятия да инвестират и да натрупват капитал.

Заклучение

Всичко казано до тук потвърждава основната идея на доклада, че в голяма част от случаите се наблюдава отрицателно влияние на натрупания дълг върху икономическото развитие на икономиките на засегнатите страни. Дълговата криза, в частност Европейската дългова криза, по своята същност (натрупване на голям външен дълг) влияе изключително пагубно на засегнатите държави. Икономиките на най-задължените страни от периферията на Европа, или т.нар. PIIGS, могат да послужат като пример в спора за връзката между дълга и БВП (като главен измерител на икономическото състояние на страните).

Цитирана литература (Библиография)

Afonso, A., & Jalles, J. T. (2011). *Growth and Productivity: The Role of Government Debt*. Technical University of Lisbon, Department of Economics. Lisbon: Technical University of Lisbon. Retrieved March 28, 2018, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1893687

- Baum, A., Checherita-Westphal, C., & Rother, P. (2012). *Debt and growth: New evidence for the Euro area*. ECB. Frankfurt: European Central Bank. Retrieved February 22, 2018, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1450.pdf?72bd167ee00401965e42c0cc0a949f78>
- Cecchetti, S. G., Mohanty, M. S., & Zampolli, F. (2011). *The Real Effects of Debt*. Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department. Basel: Bank for International Settlements. Retrieved March 25, 2018, from <https://www.bis.org/publ/work352.pdf>
- Kolluri, B., & Wahab, M. (2007). Asymmetries in the conditional relation of government expenditure and economic growth. *Applied Economics*, 2303-2322.
- Kumar, M. S., & Woo, J. (2010). *Public Debt and Growth*. Washington, D.C.: IMF. Retrieved March 27, 2018, from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10174.pdf>
- Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2010, May). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, 100 (2), 573-578. doi:10.1257/aer.100.2.573
- Vandierendonck, C. (2014). *Public Spending Reviews: design, conduct, implementation*. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Brussels: European Commission. Retrieved April 3, 2018, from http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/pdf/ecp525_en.pdf

ИСЛЯМСКИ ФИНАНСИ – ИНВЕСТИЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

Мирослав Камджалов, докторант
Икономически Университет Варна

Резюме: Настоящия доклад има за цел да насочи вниманието върху евентуалния потенциал на ислямските финанси за създаването на стабилност и растеж в икономиката. През последните три, четири десетилетия се забелязва устойчив растеж на активите опериращи на принципите на ислямски финанси в световен мащаб. Финансовите услуги като цяло играят важна роля за насърчаване на икономическия растеж. В частност ислямските финанси биха били този фактор за насърчаване на икономическия растеж в страни с мюсюлманско население, което доброволно се самоизключва по религиозни причини от конвенционалната банкова система.

Ключови думи: Ислямски финанси, икономически растеж, банки.

Въведение

В този доклад под термина "ислямски финанси" се има предвид не просто икономически отношения в страните от ислямския свят, а по-скоро такива опериращи на принципа на Шариата¹ – ислямския закон. За да бъдат разбрани и възприети ислямските финанси е необходимо да се погледне в дълбочина на „ислямското“ мислене. Разбира се тук няма как да се разглежда исляма като религиозно учение в цялата му пълнота, но до толкова доколкото ислямските финанси епистемологически лежат на основите на ислямската философия, ще бъдат разгледани някои основополагащи принципи произтичащи от свещената за мюсюлманите книга – Корана. За целите на анализа ще бъдат разгледани и съпоставени конвенционални и ислямски финанси.

Основополагащ принцип при ислямските финанси се явява забраната за търгуването с лихва. Евентуалното нарушаване на тази забрана води до извършването на един от най-тежките грехове за вярващия мюсюлманин. Ислямското финансиране е базирано на реални активи и споделяне на риска. Спекулативния капитал не съществува в ислямския закон. Липсата на лихва обаче не означава, че доставчикът на средства във финансова транзакция не получава печалба. Получаването на лихва се заменя с концепцията за споделяне на печалбите и загубите (основен отличителен принцип в ислямското финансиране наред с безлихвените операции), според която се очаква двете страни във финансова транзакция да се ползват от възвръщаемостта в даден проект. Друг важен аспект на ислямското

¹ Шариат – основополагащ закон в ислямския свят. Морален стълб в мюсюлманското общество. Съставен от Корана (свещената книга на мюсюлманите) и Сунните (записаните дела и думи на пророка Мохамед).

финансиране е забраната за договорна несигурност, която принуждава условията на сделката да бъдат ясно определени и без двусмислие. Също така, ислямското финансиране не може да се използва за финансиране на греховни (според Шариата) дейности като хазарт или конвенционално банкиране (такова с използването на лихва). Инвестициите се правят въз основа на реално съществуващи материални активи. Парите в Исляма не могат да се използват като актив, те са само средство.

Цел на изследване

Изследването си поставя за цел да оцени влиянието на ислямските финанси върху устойчивото развитие и икономически растеж.

Методи на изследване

Използвани методи на изследване са анализ на съдържание, индукция и дедукция.

Изложение

За целите на изследването ще бъде разгледано влиянието на инвестициите като един от факторите пораждащи икономически растеж. Няма да се анализират останалите, движещи нагоре икономиката, процеси.

Наличието на значителен финансов ресурс в света опериращ на принципите на Шариата е факт. Според различни източници той се оценява на около два трилиона долара (виж фиг. 1).



Фиг. 1

Източник: разни.

Мюсюлманските икономисти (Ahmad, 2005; Zaman, 2005; Choudhury, 2000; Шарга, 2000) имат единомислие относно основната цел на ислямската икономика², която трябва да установи социална справедливост, премахване на бедността, осезаемо намаляване на икономическите различия, свободно от корупцията общество, наличие на института зекят³, безлихвена финансова система. Ислямската икономическа среда гледа на базираната на дълг икономика, като на една

² Тук се има пред вид икономика оперираща на принципите на шариата

³ Зекят (Zakat) – един от петте основополагащи принципа в исляма, свързан с даването на милостиня от страна на имотните членове на общността към по-бедните и нуждаещи се хора.

несправедлива, експлоатационна и неравнопоставена икономика. С премахването на лихвата в ислямската икономическа система, се развива икономика на споделяне на риска, притежаване на дялове, взаимно участие, ориентирана към общността и благоприятна за хората. Финансистът е истински инвеститор, готов да вземе участие в бизнес начинанието заедно с предприемача. В една ислямска система банката в качеството си на инвеститор остава активен участник през цялото време на финансовите взаимоотношения. В тази си роля, банката има пряк и директен поглед върху развитието на проекта като реагира на сигнали за ранно предупреждение, ако нещата започнат да се объркват. Така грешките могат да бъдат поправени преди да е станало твърде късно. В такава система, според мюсюлманските автори, има автоматична корекция на реалните активи и техния финансов еквивалент. В конвенционалната банкова система няма такъв механизъм за регулиране. Ето защо те заключават, че това банкиране базирано на ислямски принципи, ще осигури икономически растеж съпроводен с финансова стабилност, справедливост и равнопоставено преразпределение на блага. Той може да бъде устойчив както в краткосрочен план, така и дългосрочно, с грижа за следващите поколения.

В конвенционалния банков модел рисковете се отразяват както в активите, така и в пасивите в баланса на банката. Банките събират средства чрез продажба на депозити и дават тези средства на заемополучателите с цел инвестиция. Съществува характерно несъответствие между източниците на банките и използването на фондовете. Например банките продават безсрочни депозити на вложителите, които могат да бъдат изтеглени от тях без предварително уведомление. От друга страна, банките използват тези средства, особено за финансиране дългосрочни проекти на инвеститори, които не могат да бъдат ликвидирани незабавно, без да губят голяма част от стойността си. Това несъответствие в падежа може евентуално да предизвика паническо изтегляне на депозити от страна на вложителите (Farhi & Tirole, 2009). Изследване на OECD (2010) показва, че банките, които разчитат предимно на средства на едро, включително финансиране от други банки и парични пазари, са сериозно засегнати от финансовата криза от 2007–2008 г.

Банките, които разчитат основно на финансиране от депозити, са много устойчиви на финансова криза и се очаква да бъдат по-стабилни. В това отношение ислямските банки могат да се считат за по-стабилни от техните конвенционални колеги, тъй като първите събират средства чрез две категории депозити - безсрочни депозити и инвестиционни депозити. За безсрочните депозити ислямските банки прилагат 100% резерв и се очаква да бъдат повече стабилни (Khan, 1986). Тази стабилност обаче може да бъде постигната с цената на тяхната ефективност. Ефективността предполага способността на банката да превръща средствата си в приходи. Банката се счита за по-ефективна, ако може с минимум ресурс да произведе максимум продукт. Тъй като ислямските банки наемат по-голям обем на безсрочни депозити, които изискват по-високи нива на задължителни провизии да се поддържа капиталова адекватност, така че този тип банки държат по-малко налични средства за инвестиции. В резултат на това ислямските банки се очаква да бъдат по-стабилни, но по-малко ефективни от своите конвенционални колеги.

Източникът на разлики между ислямските и конвенционалните банки по отношение на стабилността и ефективността може да бъде търсен в естеството на техните бизнес практики. На ислямските банки по закон (религиозен) им е забранено да се занимават с лихви и несигурност, две господстващи особености, залегнали в бизнес практиките на конвенционалните банки. Вместо това, ислямските банки предлагат различни финансови продукти, отговарящи на принципите на Шариата, базирани на принципа на споделяне на печалбата и загубата, за разлика от заеми с фиксиран лихвен процент. Например, Musharaka⁴ и Mudaraba⁵ са чисто споделяне на печалба–загуба начини на финансиране. За целта се създава специално дружество с инвестиционна цел, което да функционира за целите на бизнес проекта. Според парадигмата на споделяне на печалба–загуба, активите и пасивите на ислямските банки са интегрирани в смисъл, че кредитополучателите споделят печалби и загуби с банките, които на свой ред споделят печалби и загуби с вложителите (Chong, Liu, 2009). В исляма има и други финансови договори, които са допустими и практикувани от ислямските банки по целия свят. Например, най-популярно финансиране е Murabaha (надбавка, търговска надценка), като Ijarah (лизинг), Bai'-muajjal (вариант на Murabaha), Bai'-salam (договор за бъдеща продажба), Istisna (поръчано или договорно производство) също се предлагат от ислямските банки.

Световната финансова криза от 2007–2008 година, прераснала в световна икономическа криза нагледно показва огромната зависимост на икономиката от стабилността на финансовата система. Последвалия спад в международната търговия и неминуемото забавяне нивата на икономически растеж само подкрепя това заключение. Някои ислямски автори (Elasrag, 2010) обвързват и допускат пригодността на ислямските финанси за справяне и недопускане на подобни кризи, както и за потенцирането на стабилност и устойчив икономически растеж. В международен план ислямските банки изглеждат по-устойчиви към световната икономическа криза и международната финансова криза от колкото конвенционалните банки. Те са склонни да избягват спекулативните инвестиции, като деривати например, които се смятат за причина довела до финансовата криза, засегнала конвенционалните банки. За много наблюдатели, ислямските финанси служат като средство за възстановяване от международната финансова криза. Ислямската банкова индустрия укрепва позицията си на международния пазар тъй като инвеститорите и компаниите търсят алтернативни източници на финансиране.

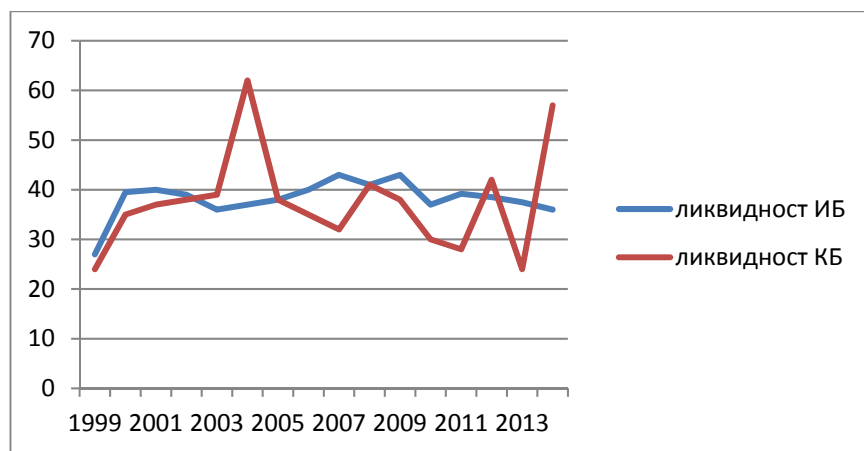
Въпреки това, тъй като ислямските банки оперират в глобалната финансова система, те не са напълно изолирани от икономически и финансови сътресения. От една страна, ислямската финансова индустрия се счита от мнозина за по-малко рискована, защото финансовите транзакции се подкрепят от материални активи. От друга страна ислямските банки може да са по-уязвими от колебанията в

⁴ Musharaka – съвместно предприятие, при което всеки партньор участва с определен капитал и по избор участва в управлението. Печалбата и загубата се разпределят съгласно дяловото участие.

⁵ Mudaraba – споразумения за разпределяне на печалбата, при което едната страна е доставчик на капитал, другата управлява бизнеса

ипотечния пазар, като се има предвид тяхната висока активност в сектора на недвижимите имоти в сравнение с традиционните банки. Последното забавяне на пазара на недвижими имоти в икономиките на Персийския залив предизвиква загриженост за позициите на някои ислямски банки.

В изследване на Fakhri Korbi & Khemaies Bougatef (2017) емпиричните данни сочат голямо сходство между ислямски и конвенционални банки⁶, както и някои различия. Авторите разкриват, че конвенционалните банки изглеждат са по-стабилни от ислямските си колеги през изследвания период. Степента на ликвидност и кредитния риск се оказва, че имат отрицателно влияние върху стабилността на конвенционалните банки, но те нямат съществено влияние върху стабилността на ислямските банки. Ислямските банки не се нуждаят от това да натрупват огромни резерви, защото са в състояние да прехвърлят загуби към вложителите си съгласно парадигмата на печалбата и загубата. Също така те не могат да оперират комфортно в големи мащаби, големината на банката се явява фактор на нестабилност. Малките ислямски банки са по-устойчиви от големите ислямски банки, защото се концентрират върху ниско рискови инвестиции и приходи от такси, докато големите ислямски банки инвестират сериозно в Musharaka и Mudaraba договори, които включват по-висок риск. Въпреки прокламираната от повечето ислямски автори парадигма за моралност и липса на корупция при ислямските финанси, авторите на въпросното изследване привеждат данни за влиянието на корупцията върху стабилността на банките. Високите ѝ нива имат негативно влияние върху стабилността им, наред с високата степен на концентрация на пазарно присъствие⁷, докато посредническите маржове намаляват вероятността от провал. По-долу са изложени някои от получените резултати.



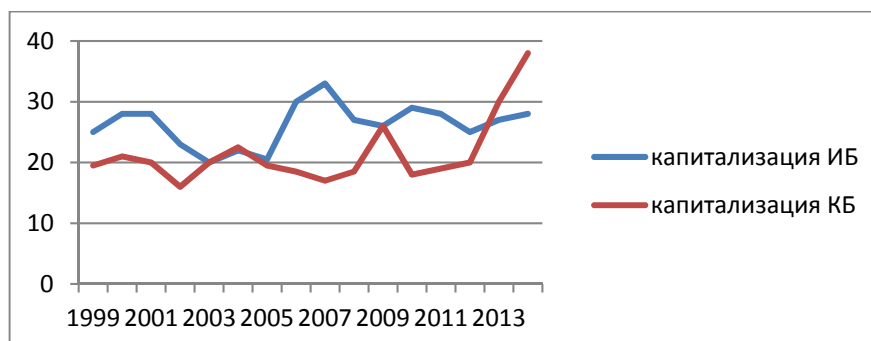
Фиг.2. Тенденция в нивата на ликвидност на банките в изследваните страни.

Източник: Fakhri Korbi & Khemaies Bougatef (2017)

⁶ Авторите сравняват емпирично риска от неплатежоспособност между ислямските и конвенционални банки в региона на MENA, използвайки извадка от 224 банки в 14 държави за периода 1999-2014 г.

⁷ По Херфиндал–Хиршман.

От следващата фигура (3) се вижда по-добрата капитализация на конвенционалните банки в самия край на изследвания период, докато през годините на световната финансова криза предимство при този показател имат ислямските банки.



Фиг.3. Тенденция в нивата на капитализация на банките в изследваните страни.
Източник: Fakhri Korbi & Khemaies Bougatef (2017).

Заклучение

Ислямските финанси имат потенциала да допринесат за по-висок икономически растеж чрез увеличаване на достъпа до банкови услуги за населението, което не се обслужва по религиозни причини от конвенционалното банкиране. До този момент голяма част от мюсюлманското население, което е основен, но не единствен, пазар на ислямските финанси по света⁸, остава финансово необезпечено.

Основополагащия принцип за споделяне на риска при ислямските финанси и задължителната обвързаност на кредита с обезпечението (реален материален актив) предполагат пригодността му за финансиране на малки и средни предприятия (МСП) и първоначално финансиране на нововъзникващи бизнеси, което може да насърчи всеобщ растеж, растеж облагодетелстващ всички прослойки на обществото.

В духа на до тук изложеното и съобразявайки се с факта на религиозност на широки маси от мюсюлмани, които не могат и не искат да правят компромис със своята вяра, категорично може да се допусне извода за постоянно търсене сред мюсюлманите на финансови продукти и услуги, които съответстват на Шариата. Разработването на жизнеспособни алтернативи на традиционните финанси все повече дава възможност на мюсюлманите да участват във финансовия живот без да нарушават ислямските си принципи и без да понасят икономически загуби от своето неучастие в икономическите процеси. Това неимоверно подобрява възможностите за индивидуално развитие, а от там и за икономически растеж на база подобряване благосъстоянието.

⁸ Множество световни банкови институции като HSBC, Deutsche Bank, UBS, Credit Swiss, Industrial Bank of Japan и др. предлагат ислямски финансови инструменти.

Същевременно в рамките на това изследване не може да се дефинира категорично степента на ефективност и конкретният принос на ислямските финанси в стимулирането на икономическия растеж, особено в не мюсюлманска среда. Да, поради фундаменталния си характер ислямските банки са по-стабилни и устойчиви, но само по себе си това не е достатъчно за гарантиране на икономически растеж от благоприятна финансова среда. Необходима е и по-висока ефективност на финансовите операции и дейности като цяло. Може би по-обширни и детайлизирани изследвания са необходими за да се формулират насоките и параметрите на въздействие на ислямските финанси върху икономиката.

Библиография

- Ahmad, Khurshid (2003). *"The Challenge of Global Capitalism: An Islamic Perspective"*, Oxford University Press.
- Чапра, М. У. (2000). *"The Future of Economics: An Islamic Perspective"*, Leicester: The Islamic Foundation.
- Choudhury, M. A. (2000). *"The Nature of Islamic Socio-Scientific Inquiry Theory and Application to Capital Markets"*, International Journal of Social Economics.
- Chong, B.S., & Liu, M.H. (2009). *"Islamic banking: Interest-free or interest-based?"*, Pacific-Basin Finance Journal, 17(1)
- Elasrag, H (2010). *"Global Financial crisis and Islamic finance"*, MPRA Paper No. 22167.
- Fakhri Korbi, Khemaies Bougatef, (2017) *"Regulatory capital and stability of Islamic and conventional banks"*, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 10 Issue: 3, pp.312-330
- Farhi, E., & Tirole, J. (2009). *"Collective moral hazard, maturity mismatch and systemic bailouts"*, American Economic Review.
- Khan, M. (1986). *"Islamic interest-free banking"*, IMF Staff Papers, 33
- OECD (2010). *"Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector"*, (<http://www.oecd.org/competition/sectors/46040053.pdf>), последно достъпен 04.2018г.
- Zaman, A. (2005). *"Towards a New Paradigm for Economics"*, Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics, 18.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Фараджи Фарадж Физули оглы, deyirman@mail.ru
ОАО ПАША банк, г. Баку

Резюме: Азербайджан вступил в целый ряд международных организаций, наладил связи с влиятельными финансовыми институтами и экономическими союзами, подписал множество международных конвенций и пактов, регулирующих экономические права. Всё это значительно активизировало участие страны в мирохозяйственных процессах и способствовало расширению сотрудничества с развитыми государствами.

Дальнейшее развитие национальной экономики Азербайджана в условиях расширения ВЭС непосредственно зависит от внешних факторов, развития взаимного сотрудничества со странами мира и наиболее рациональной интеграции в мировую экономику.

Таким образом, становление национальной экономики со всеми его особенностями происходит под влиянием экономических и политических факторов, действующих в системе мирового хозяйства. Это влияние способствует дальнейшему сближению хозяйственной жизни отдельных стран, то есть обуславливает центростремительные тенденции в мировом хозяйстве.

Summary: Azerbaijan has stepped up the task of international organizations, has established links with international financial institutions and has been accredited by many international conventions and pacts regulating economic rights. Everything is essentially activated by the processes in the world processes and facilitated the expansion of the civilized state.

Further development of national economies in Azerbaijan, in the expansion of the VES, is negatively linked to the external factors, the development of mutual relations between nations and countries in the rational integration of the world economy.

Taksim is the embodiment of the national economy, with all its aspects of economic and political factors, which act as a system of universal ownership. This is a great opportunity to extend the life of individual families, thereby continuing centrifugal tendencies in the world economy.

Реформирование торговли в Азербайджане, как и в других странах с рыночной экономикой, имеет большое значение в достижении устойчивого экономического роста. Торговля является важнейшим рычагом развития экономики, увеличения производства продукции и услуг, роста инвестиций. В настоящее время Азербайджан установил прямые торговые отношения со многими странами мира, является участником Соглашения о создании зоны свободной торговли государств СНГ, Черноморского экономического сотрудничества, подписаны двухсторонние соглашения о свободной торговле с большинства странами СНГ и

в области торгово-экономических отношений с более 15 странами дальнего зарубежья. Основными торгово-экономическими партнерами Азербайджанской Республики являются Италия, Россия, Турция.

Ликвидация государственной монополии во внешней торговле в 1997 году и либерализация цен превратило торговую политику в один из эффективных инструментов развития внешней торговли. Структура и направление торговой системы Азербайджана в значительной степени связаны с существующим режимом торговой политики. В этот режим, как известно, входят тарифные барьеры на импорт, соглашения с Европейским Союзом и странами СНГ о преференциальной торговле, отношения с ВТО, участие в других многосторонних торговых системах и другие. Совершенствование торговой политики, помимо всего прочего, необходимо также с точки зрения развития торговли и освоения новых форм деятельности посредством более ускоренного развития ненефтяного сектора [1].

Азербайджан вступил в целый ряд международных организаций, наладил связи с влиятельными финансовыми институтами и экономическими союзами, подписал множество международных конвенций и пактов, регулирующих экономические права. Всё это значительно активизировало участие страны в мирохозяйственных процессах и способствовало расширению сотрудничества с развитыми государствами.

В этом контексте весомую роль сыграло принятие ряда государственных законов и пакета документов, непосредственно касающихся внешнеэкономических связей, в том числе валютного регулирования, налогообложения, иностранных инвестиций, экспорта и импорта, их нетарифного регулирования, таможенной и научно-технической деятельности и др. Правовое обеспечение участия Азербайджана в интеграционных процессах мировой экономики обусловило развитие регулирующей функции государства в области внешнеэкономической деятельности [2]. Дальнейшее укрепление зарубежных связей, увеличение числа деловых партнеров, либерализация внешней торговли диктуют новый подход механизма государственного управления к происходящим процессам. В данной связи система государственного регулирования ВЭС приобретает особую актуальность.

В Азербайджане за последние годы указанная система подверглась существенным изменениям. Необходимость всестороннего теоретического анализа этих изменений, характера, особенностей и проблем эффективного регулирования ВЭС еще более возрастает в условиях глобализации экономики, углубления рыночных отношений и усиления международной конкуренции.

Рыночные отношения не могут ограничиваться формированием рыночной среды внутри страны, они охватывают процесс рыночной трансформации и сферы внешнеэкономической деятельности. Поскольку основными составляющими и субъектами внешнеэкономических связей выступают различные национальные экономики, то переводение их на рыночные принципы хозяйствования и создание рыночной среды является определяющей предпосылкой реформирования этих отношений. В этой связи степень рыночности сферы ВЭС стран во многом зависит от степени рыночности национальной экономики.

В свою очередь, внешнеэкономические связи являются важным экзогенным фактором, который оказывает значительное влияние на динамику и устойчивость

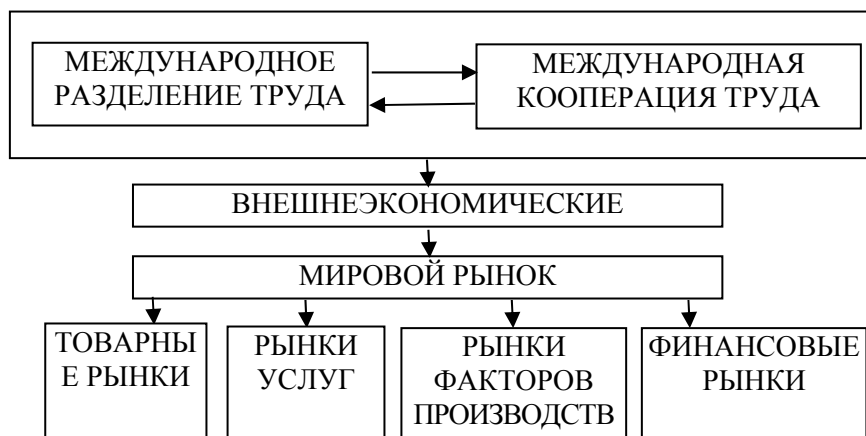


Схема 1. Структурные элементы мирового хозяйства

развития национальной экономики, формирование ее структуры, эффективность функционирования. Исходя из этого, в настоящее время страны с развивающейся экономикой переживают сложный процесс становления национальной экономики, вхождения в мировое экономическое сообщество, формирования глубоких и устойчивых внешнеэкономических связей [3].

Все более возрастает общемировая тенденция к взаимозависимости и воздействию национальных экономик на основе интернационализации производительных сил, вызванной международным разделением труда. Если раньше определяющими факторами международного разделения труда были преимущественно природные условия, то в современных условиях приоритетными являются экономические факторы. В связи с изменениями в общественном разделении труда, ВЭС становятся все сложнее и разнообразнее.

Экономическая изоляция национальных хозяйств в условиях интернационализации и глобализации не только не рациональна, но и практически невозможна, так как лишает экономику замкнутой страны прогрессивного развития, использования преимуществ, вытекающих из международного разделения труда, специализации и кооперации.

Образованию всемирного хозяйства помогли и некоторые черты, присущие всем национальным экономикам. Такие как:

- нарастание открытого характера национальных хозяйств;
- интернационализацией технического прогресса;
- возрастающее сходство национальных моделей производства и потребления.

В условиях развития рыночной экономики основной целью для многих стран является полноценная независимая экономика, при этом, также необходимо отметить, что полноценная и независимая экономика сможет самостоятельно функционировать на основе особенностей и факторов повлиявших на ее формирование [4].

Дальнейшее развитие национальной экономики Азербайджана в условиях расширения ВЭС непосредственно зависит от внешних факторов, развития взаимного сотрудничества со странами мира и наиболее рациональной интеграции в мировую экономику.

Таким образом, становление национальной экономики со всеми его особенностями происходит под влиянием экономических и политических факторов, действующих в системе мирового хозяйства. Это влияние способствует дальнейшему сближению хозяйственной жизни отдельных стран, то есть обуславливает центростремительные тенденции в мировом хозяйстве. Не исключаются и центробежные тенденции, когда национальные экономические интересы преобладают над интернациональными и происходит автаркия той или иной страновой экономики. Это, в конечном счете, создает благоприятную внешнюю среду для более широкого включения стран переходной экономики в систему мирового хозяйства, что само по себе становится мощным фактором развития их национальных экономических структур.

Ускоренное движение экономики на рыночных принципах хозяйствования объективно способствует развитию различных форм сочетания государственного и рыночного регулирования с постепенным преобладанием рыночных методов по мере достижения экономикой высоких показателей.

Вместе с тем, следует учитывать, что страны, впервые вступающие на путь рыночных преобразований и объективно вовлекаемые в систему мирового хозяйства не могут участвовать в этих процессах только посредством воздействия рыночных факторов. Ведь на начальном этапе коренных реформ экономической системы, рынок еще не в состоянии самостоятельно регулировать все сферы национальной экономики. Такие важные стороны общественной жизни как социальная сфера, экология, приоритеты развития. Выработка внешнеэкономической политики государства требует:

- наличия определенной базы;
- соответствующей системы экономических институтов;
- теоретической базы для формирования внешнеэкономической политики, учитывающей национальную специфику государства;
- необходимый уровень демократизации общества;
- формирование широкой сети национальных рыночных структур.

Ведущая роль государства в регулировании ВЭС связана со следующими факторами:

- вхождение национальной экономики в мировое хозяйство обеспечивается только посредством с серьезной структурной перестройки, что подразумевает определенную периодичность, сроки, связанные со спецификой национального хозяйства, а также выбор приоритетов;
- участие национальной экономики в международном сотрудничестве должно быть направлено на завоевание Азербайджаном конкурентных преимуществ и ведущих позиций на международных рынках и в международных организациях [5].

В настоящее время внешняя торговля постепенно становится стабилизирующим фактором подъема экономики Азербайджана. Кроме того, органы государственного регулирования внешнеторговой деятельности Азербайджана обеспечивают проведение в этой области политики и мер по ее реализации, разрабатывают национальную программу развития внешнеторговой деятельности, принимают необходимые меры по защите внутреннего рынка, определяют количественные параметры на экспорт и импорт. Все перечисленные функции осуществляются в

соответствии с общепринятыми принципами международного права и в пределах, необходимых для эффективной защиты экономических интересов страны.

Ныне Азербайджанская Республика является неотъемлемой составной частью мирового сообщества. После обретения независимости наше государство за короткий срок вступило в Совет Европы, стало членом ООН, Организации Безопасности и сотрудничества в Европе, Организации Исламской конференции, СНГ, Организации Черноморского экономического сотрудничества, Международного валютного фонда, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, установила взаимовыгодные отношения с Европейским Союзом, Европарламентом, НАТО и другими международными организациями.

Таблица 1.

Платежный баланс АР за январь – март месяц 2018 года

Тысяч США долларов

Показатели	Кредит (поступления)	Дебет (платеж)	Разница
Отчетность текущих операций	6 471 564	4 915 855	1 555 709
Внешнеторговый баланс	4 579 668	2 165 789	2 413 879

Как видно, за январь – март месяц 2018 года платежный баланс Азербайджана имеет положительную разницу, что свидетельствует о деятельности, связанной с развитием отдельных конкретных отраслей экономики. Такой подход к участию в совместном экономическом сотрудничестве с авторитетными международными организациями связан с осуществлением с 1994 года социально-экономических реформ и необходимостью привлечения опытных зарубежных партнеров к решению стоящих перед республикой задач по ускоренному развитию сфер и отраслей экономики рыночного типа.

Республика является полноправным членом более 40 международных политических, экономических, банковских, культурных и гуманитарных организаций, созданы комиссии и рабочие группы по экономическому сотрудничеству с 15 ведущими государствами мира и международными организациями.

Являясь членом Содружества независимых государств, подписано около 30 межгосударственных, более 150 межправительственных и межведомственных соглашений. Заключенные за последние годы многосторонние и двухсторонние соглашения, контракты и договора служат критерием доверия экономически развитых и развивающихся стран к экономической обстановке, к защите их прав как собственников.

В данном аспекте, в первую очередь, необходимо определить для себя условия интеграции. Дело в том, что если нам так или иначе придется интегрироваться, то следует сделать это как можно выгоднее. Для этого нужно «выторговать» для себя наиболее приемлемые условия. В том числе следует установить максимальный предел, после которого интеграция идет вразрез с экономической безопасностью государства.

Ныне внешнеэкономическая стратегия страны является составной частью общеэкономической ее стратегии и поэтому при разработке новой ее модели, соответствующей рыночному типу экономики, следует учитывать все основные

факторы, а также особенности рыночной трансформации интеграционных связей, их своеобразие на современном этапе.

Динамичное развитие суверенного Азербайджанского государства предполагает его интеграцию в глобальное хозяйство через активное участие республики в различных региональных экономических союзах. Эта интеграция должна основываться на новых принципах, предусматривающих свободу выбора Азербайджаном партнеров и условий взаимоотношений.

Азербайджан проводит последовательную и гибкую политику в углубление и регулирование интеграционных процессов в рамках СНГ.

В таблице 2 представлена динамика внешней торговли Азербайджана за 2014-2017 годы.

Таблица 1.

Динамика внешней торговли Азербайджана

Года	Млн. США долларов				Относительно прошлого года в фактических ценах, в %		
	Торговый оборот	Импорт	Экспорт	Сальдо	Торговый оборот	Импорт	Экспорт
2014	31 016,3	9 187,7	21 828,6	12 640,9	94,1	85,4	98,0
2015	21 945,8	9 216,7	12 729,1	3 512,4	104,3	99,5	106,3
2016	21 946,7	8 489,1	13 457,6	4 968,5	112,9	89,6	129,7
2017	22 593,6	8 782,0	13 811,6	5 029,6	80,0	83,9	77,6

Как видно из таблицы 2 за исследуемый период внешнеторговый оборот увеличивается за счет импорта. Темпы роста импорта по сравнению с экспортом за 2014-2017 гг. значительно уменьшились, что свидетельствует о положительном сальдо.

В качестве реформирования сложившихся отношений между государствами-участниками СНГ целесообразно разработать общую программу регулирования внешнеэкономической деятельности. Данная программа, на наш взгляд, должна предусматривать различные модели интеграции, разработку механизмов регулирования интеграции в рамках СНГ, а также меры по повышению конкурентоспособности продукции из стран Содружества на мировых рынках.

Практическое решение проблем расширения объема экономического сотрудничества требует научно обоснованного выделения ряда последовательных этапов регулирования интеграционных процессов. Среди них, можно назвать организацию двухсторонней ассоциации свободной торговли, формирование таможенного и валютного союза, использование возможностей общего рынка.

Список использованной литературы

Жуков, Е. Ф. Международные экономические отношения: учебник для ВУЗов / Е. Ф. Жуков, Т. И. Капаева, Л. Т. Литвиненко. - М.: Юристъ, 2010.

Косьмин, А. Д. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / А. Д. Косьмин, С. Е. Метелев, Е. С. Дубенская. - М.: Экономика, 2006.

Кочетов, Э. Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности / Э. Г. Кочетов. - М., Экономика, 2002. - С. 207.

Мировая экономика: учебник / под ред. А. С. Булатова. - М.: Юристъ, 2010.

Основы внешнеэкономических знаний / под. ред И. П. Фоминского. - М.: Международные отношения, 2008. - С. 480.

РОЛЯ НА МАРКЕТИНГОВИТЕ СПОСОБНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОТО ПАЗАРНО ПРЕДСТАВЯНЕ

Доц. д-р Драгомир Илиев, d.iliev@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Гл. ас. д-р Даниела Илиева, dgilieva@uni-ruse.bg
Катедра „Икономика“
Русенски университет „Ангел Кънчев“ – Русе

Резюме: Стратегическите фирмени ресурси, създаването на конкурентни предимства и постигането на рентабилност са фокус за много изследвания, но като че ли в сянка остават изследванията за способностите и в конкретика маркетинговите способности като важен аспект на фирменото международно представяне.

Целта на настоящата разработка е да се очертаят маркетинговите способности на фирмата като важен аспект за международното пазарно представяне.

Ключови думи: маркетингови способности, международен маркетинг, международно пазарно представяне, маркетинг стратегия, маркетинг резултати.

JEL: F23, M31.

FUNCTION OF THE MARKETING COMPETENCIES IN THE INTERNATIONAL MARKET PERFORMANCE

Assoc. Prof. Dragomir Iliev, Ph.D., d.iliev@uni-svishtov.bg
International Economic Relations Department
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov/Bulgaria

Head Assist. Prof. Daniela Ilieva, Ph.D., dgilieva@uni-ruse.bg
Economy Department
"Angel Kanchev" University of Ruse, Ruse/Bulgaria

Abstract: Strategic company resources, creating competitive advantages and rentability are the focus of plenty of studies, but it's as though there are not much researches initiated to the importance of the company's competences, and the marketing competencies in particular, as a key factor of the international market performance.

The paper's aim is to outline the crucial part of the marketing competencies in the international market performance.

Key words: marketing competencies, international marketing, international market performance, marketing strategy, marketing results.

JEL: F23, M31.

Въведение

Последните десетилетия фирмената интернационализация се наложи като един от основните начини за постигане на фирмен растеж. На съвременните интензивно конкурентни пазари, само желанието за добро пазарно представяне не е достатъчно условие за успех. В този смисъл международната експанзия на фирмата се основава и на постигането на дългосрочни конкурентни предимства. Това обославя и големия брой изследвания, целящи да изградят стройна теория, извеждаща факторите за интернационализация.

1. Модели на интернационализация

Без да се задълбочаваме в множеството теории ще маркираме техните основни характеристики.

Таблица 1

Модели за фирмена интернационализация

Модели	Теории / Представители	Основни характеристики
Упсала	Ресурсно-ориентирана перспектива / Е. Пенроуз (1966) Поведенческа теория / Р. Сайерт и Дж. Марч (1963) Теория за чуждестранни инвестиции / Я. Арон (1966) Мрежови подход / Я. Йохансон и Л. Матисън (1980)	*Етапен модел, взема под внимание културната дистанция и размера на потенциалния пазар; *Придобитият опит по време на провежданите операции допринася за задълбочаване на интернационализацията и трупането на ресурс във времето; *По-късно е разгледана необходимостта от изграждане на мрежа от връзки
Иновационен	Поведенческа теория / Р. Сайерт и Дж. Марч (1963)	*Етапен модел; *Иновациите са основна движеща сила; *Нивото на знания и международен опит на предприемача (или управленския екип) са важни за интернационализацията; *Решенията за експорт са "процес на иновационно адаптиране"
Информационно ориентиран	Информационно-ориентирана перспектива / Р. Грант (1996)	*Информацията и знанията са важни за интернационализацията; *Значение на клиентската информираност за фирмата.
Международно предприемачество	Ресурсно-ориентирана перспектива / Е. Пенроуз (1966) Предприемаческа теория / Ш. Алварез и Л. Бузениц (2001)	*Източника на ресурса както и връзката с посоката на тяхното относително развитие; *Позицията на фирмите на международния пазар се определя от продажбите и печалбите

<p>“Born Global”</p>	<p>Ресурсно-ориентирана перспектива / Е. Пенроуз (1966) Мрежови подход / Б. Овиат и П. Макдугъл (2005)</p>	<p>*Конкурентно предимство на база различия в международната ресурсна база; *Знания придобити от международни операции; *Управленски екипи и мениджъри с креативно мислене и иновативни подходи; *Създаване на мрежа</p>
-----------------------------	--	--

Общото между различните модели на интернационализация е, че те се базират от една страна на притежаваното от международната фирма *знание*, осъзнаването на неговата стойност и комерсиализацията му и от друга страна - на придобития предприемаческия *опит*. Иманно знанието и опитът играят ключова роля за стратегическата ориентация и международното пазарно представяне на фирмите и са определящи за използването на уникалните фирмени характеристики, с цел постигане на пазарен успех, на база *притежавани ресурси, способности, конкурентни предимства и рентабилност*.

Стратегическите фирмени ресурси, създаването на конкурентни предимства и постигането на рентабилност са фокус за много изследователи, но като че ли в сянка остават изследванията за способностите и в конкретика маркетинговите способности като важен аспект на фирменото международно представяне.

2. Същност на маркетинговите способности

Понятието способност се тълкува като природна дарба, талант, заложба, присъщо качество, свойство или пригоденост за някаква дейност, умение, притежавана възможност да се извърши нещо. (Буров, С., Бонджолова В, Илиева, М., Пехливанова). В този смисъл способностите се разглеждат като комплекс от умения и знания, присъщи на хората. Ето защо, от съществено значение за международното присъствие на фирмите е наличието на добри мениджърски екипи, с креативно мислене и прилагащи иновативни методи и подходи за постигане на пазарен успех.

В организационен аспект и с оглед стратегическото управление на фирмите, способностите могат да се разглеждат като сложен пакет от умения и знания, вградени в организационните процеси, с чиято помощ наличните фирмени ресурси се трансформират в ценни резултати (Day, George S.,1994). Тяхното придобиване е сложен процес, а вграждането им в организационните и управленски процеси отнема време. Те трудно могат да бъдат наблюдавани от конкурентите, още по-малко имитирани. Това дава възможност на фирмите, които ги притежават, да ги превърнат в устойчиво конкурентно предимство Grant, Robert M. (1996); Grewal, Rajdeep, and Rebecca J. Slotegraaf (2007) .

Успешното пазарно представяне зависи от това какви способности притежават фирмите, как по-ефективно използват своите ресурси (информационни, чо-

вешки и др.), как управляват фирменото знание и на какъв опит се основа тяхното пазарно присъствие.

Анализирайки фирмените способности, бихме могли да разграничим на база различните функции и различни видове способности, а именно – производствени, управленски, финансови, счетоводни, маркетингови и др. Всички те имат своето място и значение, но в настоящата разработка ще се фокусираме върху маркетинговите способности като решаващи за усешното пазарно присъствие.

Маркетинговите способности биха могли да се дефинират като пригодеността на фирмата да използва наличните ресурси, за да изпълнява маркетингови задачи (Morgan, Neil A., Constantine S. Katsikeas, and Douglas W. Vorhies (2012). В този смисъл те представляват използваните от фирмата процеси за дефиниране, развитие, комуникация и доставяне на стойност на целевите клиенти чрез комбиниране, трансформиране и разгръщане на наличните ресурси (Neil A. Morgan, Hui Feng, and Kimberly A. Whitley, (2018).

Въпросът, на който следва да се търси отговор е, дали маркетинговите способности на фирмата, които са валидни за вътрешния пазар, са валидни и за международния пазар или трябва да бъдат търсени, развивани и придобивани нови такива за международно представяне.

В контекста на установените различия между вътрешен и външен пазар, логично е да се очаква, че и в притежаваните маркетингови способности на фирмата съществуват различия за тези пазари. Ако задълбочим разсъжденията си, самото установяване на различия не е достатъчно полезно за фирмената бизнес дейност. Изследванията следва да се фокусират върху това какви специфични способности следва да се прилагат на международния пазар, за да бъде фирмата успешна.

Излизането на чужд пазар предполага съобразяване с условията на външната среда и натискът, който тя оказва върху бизнес дейността. Този натиск рефлектира и върху маркетинговите дейности, върху които влияят индустриалните или обществени норми, регламенти и изисквания, с които фирмата следва да се съобрази, да се адаптира, за да постигне легитимност и да обслужва клиентите на този чужд пазар.

Налагането и утвърждаването на фирмата на международния пазар изисква тя да притежава способности, които са по-добри от способностите на конкурентите. В част от случаите, за конкурентите този пазар е вътрешен, което предполага, че те вече притежават адекватно формирани, добре функциониращи способности. Следователно решаваща роля за постигането на успех и налагането на чужд пазар играе използването на по-добри позиционни и диференциращи маркетингови способности.

3. Видове маркетингови способности

В контекста на международното пазарно присъствие маркетинговите способности биха могли да се ранжират в различен порядък. В структурно отношение бихме могли да разгличим способности от по-ниско ниво, средно ниво и по-високо ниво.

По-ниското ниво на маркетинговите способности включват специализираните или тактическите маркетингови умения в изпълнение на дейностите от маркетинговия микс. Към тях можем да причислим управлението и търговията на стоки на чужд пазар, ценообразуване, комуникационни дейности като реклама и промоция, обслужване на клиенти, управление на дистрибуционния канал.

Маркетингови способности на средно ниво се характеризират с базови, архитектурни решения и обхващат областта на стратегическото маркетинг планиране – избор и внедряване на стратегии, сканиране на пазарната среда, междуорганизационни способности като свързване на канали и работа в мрежа, управление на марката и разработване на нови продукти, управление на взаимоотношенията с клиенти (CMR) и др. (Neil A. Morgan, Hui Feng, and Kimberly A. Whitler, (2018).

Високото ниво на маркетинговите способности се свързва с динамичните възможности за маркетинг изучаване на пазара, реконфигуриране на ресурсите и подобряване на възможностите и компетенциите, изграждане на адаптивен маркетингов микс към чуждите пазари, осъществяване на адаптивни продажби, преобразуване на канали.

В синтезиран вид маркетинговите способности в международния маркетинг са представени на фиг. 1.



Фигура 1. Маркетингови възможности в международния маркетинг
Източник: Neil A. Morgan, Hui Feng, and Kimberly A. Whitler (2018) “Marketing Capabilities in International Marketing”, Journal of International Marketing: March 2018, Vol. 26, No. 1, p. 83.

Маркетинговите способности на фирмата са в пряка връзка с ефективните резултати. Успешното международно пазарно присъствие зависи не само от фирмените ресурси, познанията за пазара и пазарната ориентация, а и от изграждането на конкурентни предимства - позиционни, диференциращи, финансови, свързани с постигането на по-ниски разходи за навлизане и утвърждаване на чужд пазар. Фирмената ефективност, стратегия, степен на зависимост от износа, фирмената репутация, наред с пазарната среда, макроикономическото състояние на отделните пазари (ниво на икономическо развитие, социални ценности, правни системи, култура на средата) са решаващи за навлизането и налагането на чужд пазар и детерминират фирмените резултати.

Заклучение

Разгръщането на маркетинговите способности в световен мащаб носи своите позитиви. Предимството на глобалните възможности за маркетинг е в мащаба и прилагането на добри практики. Функционирането на фирмите на вътрешен пазар е свързано с доброто му познаване и прилагане на маркетингови способности, съобразени с местните обичаи, традиции, практики. Глобалното присъствие, обаче, дава възможност за допир до други култури, анализ на чужда среда, излагане на различни начини на мислене, което гарантира улавяне на ново знание, неговото синтезиране и претворяване му в добра международна практика. Тази гъвкавост на маркетинговите способности позволява изграждането и развитието на международен маркетингов капацитет, който гарантира ефективност на резултатите и успешно присъствие на глобалния пазар.

Библиография

- Буров, С., Бонджолова В, Илиева, М., Пехливанова, *Съвременен търговен речник на българския език*. В. Търново: Абагар-АД.
- Day, George S. (1994), “*The Capabilities of Market-Driven Organizations*,” *Journal of Marketing*, 58 (4), 37–52.
- Grant, Robert M. (1996), “*Prospering in Dynamically-Competitive Environments: Organizational Capability as Knowledge Integration*,” *Organization Science*, 7 (4), 375–87
- Morgan,NeilA., Constantine S.Katsikeas, and DouglasW.Vorhies (2012). “*Export Marketing Strategy Implementation, Export Marketing Capabilities, and Export Venture Performance*,” *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40 (2), 271–89.
- Neil A. Morgan, Hui Feng, and Kimberly A. Whitley (2018) “*Marketing Capabilities in International Marketing*”, *Journal of International Marketing*: March 2018, Vol. 26, No. 1, pp. 61-95
- Peteraf, Margaret A (1993), “*The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View*,” *Strategic Management Journal*, 14 (3), 179–91.

ПРОМОЦИОНАЛНИ СТРАТЕГИИ И ЕФЕКТИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕ

Доц. д-р Пенка Горанова, p.goranova@uni-svishtov.bg

Ас. Живка Тананеева, zh.tananeeva@uni-svishtov.bg

Катедра „Маркетинг“

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Промоцията е сред най-важните аспекти на всеки бизнес. Продължителните мероприятия за промоционалните активности предизвикват повторни покупки при по-ниски нива на ангажираност на потребителите. Производителите прилагат стратегията на теглене, което предполага директно промотиране пред потребителите и големи разходи за реклама. При слаба лоялност към продукта се използва стретгията на бутане, като целта е да се стимулират търговските посредници, а те от своя страна да предложат продукта на крайните потребители. Целта на настоящия доклад е да се акцентира върху същността на видовете промоционални стратегии и да се изведат основните ефекти на въздействието им върху потребителите.

Ключови думи: промоции, цели, видове стратегии, ефекти.

JEL: M 31.

PROMOTIONAL STRATEGIES AND EFFECTS OF IMPACT

Assoc. Prof. Penka Goranova, PhD, p.goranova@uni-svishtov.bg

Asisst. Zhivka Tananeeva, zh.tananeeva@uni-svishtov.bg

Department of Marketing

Tzenov Academy of Economic Svishtov

Abstract: Promotion is one of the most important aspects of any business. Prolonged events for promotional activities trigger repeat purchases at lower levels of user engagement. Manufacturers are applying the withdrawal strategy, which implies direct promotion to consumers and high advertising costs. In the case of weak loyalty to the product, the push stroke is used, with the aim of stimulating sales agents, which in turn offer the product to end-users. The purpose of this report is to focus on the nature of the types of promotional strategies and to outline the main effects of their impact on consumers.

Key words: promotions, goals, types of strategies, effects.

JEL: M 31.

Въведение

Всяка фирма на практика има ограничени финансови възможности. Това определя необходимостта средствата да бъдат разпределяни внимателно по от-

делните елементи на промоционния микс. Също така е важно да бъдат балансирани силните и слабите страни на тези елементи като се потърси най-ефективната комбинация между тях. В този смисъл управлението на промоциите представлява процес на координиране на елементите на маркетинговото стимулиране с цел разработване, организиране, изпълнение и контролиране на ефективна програма за интегрирани маркетингови комуникации на фирмата.

1. Видове промоционални стратегии

Промоциите са елемент на комуникационния микс и общ инструмент за бизнеса в редица индустрии. Те помагат на клиентите да преодолеят пречките в процеса на покупка, като премахват част от финансовия риск. Промоциите са „всеки стимул, използван от производителя, за да убеди търговците (в т. ч. търговците на едро, търговците на дребно и останалите участници в дистрибуционния канал) и/или крайните потребители да купят марката, както и да насърчи търговския персонал да продава по-агресивно.” (Shimp, 2010). Когато фирмите обмислят провеждането на промоции чрез една или друга техника, те определят дали тя ще бъде печеливша и дали тя подкрепя или не стратегическите им цели. Прегледът на литературата показва, че подходжайки внимателно към процеса, може да се сведе до минимум инвестиционния риск и да се създадат промоции, които увеличат приходите.

Odunlami и колектив (2011) доказват, че ефективното прилагане на промоционалните инструменти за продажби води до увеличаване на обема на продажбите и неизменно по-високи печалби.

Промоционалните стратегии са решения, свързани с подбора на маркетингови инструменти и се вземат на три нива: **На първо ниво** се прави подбор между компонентите на промоционалния микс, които ще бъдат включени в плана. **На второ ниво** се подбират средствата в рамките на отделните компоненти. Решенията могат да бъдат базирани: върху предходен опит на компанията; на вторични данни, съдържащи се в доклади на маркетингови агенции; на предположения. **На трето ниво** решенията са свързани с това към кого са насочени промоционалните въздействия – сегменти, клиенти, посредници.

Определянето на съотношението между отделните елементи на промоционния микс в голяма степен зависи от избраната от фирмата стратегия за маркетингово стимулиране. **Възможни са три алтернативни стратегии - избухваща (PUSH), изтегляща (PULL) и комбинирана (Assael, 1984).**

1.1. PULL стратегията чрез промоция създава търсене в крайния потребител, който предизвиква издърпване на продукта по канала.

Условия, предполагащи използването на PULL стратегия:

- при въвеждане на нови продукт, нови продуктови категории, нови марки;
- при възстановяване на позиции на търговска марка;
- при промоциране на специални оферти;
- при интегрирана оферта (два продукта, продукт+услуга).

Политиката на издърпване налага на фирмата да промоцира своя продукт директно към крайните потребители с намерението да разработи силно потреби-

телско търсене. Това се прави главно чрез реклама или стимулиране на продажбите, както и чрез връзките с обществеността. Тук отделните дистрибутори не са запознати още с продукта, но реагират да го търсят на по-високите нива под влиянието на крайните потребители и тяхното търсене.

1.2. PUSH стратегията на избутване изисква всеки посредник да създава търсене на по-ниско ниво по канала. Посредниците сами организират промоционалните дейности и поемат техните разходи. Стратегията е насочена към създаване на търсене на всяко следващо ниво – компанията производител използва инструментариум, насочен за стимулиране търсенето на ниво дистрибутори, като в търговската отстъпка са калкулирани разходите, които дистрибуторите трябва да направят за стимулиране на следващото ниво (търговци на едро или търговци на дребно) и т.н. При възприета политика на бутане производителят промотира продуктите само до следващото звено по веригата на маркетинговия канал – посредник. Всеки следващ член на свой ред промоцира до следващия член на канала и така до потребителя.

1.3. Комбинирана стратегия. Създава търсене както в крайния потребител, така и в посредниците и е комбинация между двете горепосочени стратегии. Тя изисква мащабен бюджет и се реализира от големи компании. Чрез основните две стратегии – PULL и PUSH може да се осъществи стратегическото оценяване на промоциите, според характера на протичащите потоци на комуникация и информационни връзки.

2. Ефекти при промоцията

Ефективната промоционална стратегия трябва да провокира допълнително потребление, да привлича нови клиенти и да носи ръст на общите продажби. Освен това е важно в дългосрочен план промоционалните активности да са умело интегрирани в общата ценова стратегия. За търговците тази задача не е никак лесна, тъй като, редуцирането на цената може да провокира различни реакции у клиента. Вариантите са следните:

Първо, клиентът може да игнорира офертата и да избере марката, която по принцип потребява.

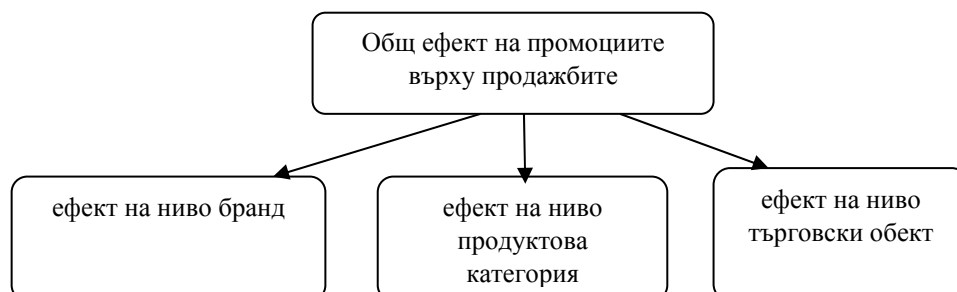
Второ, той може да замени марката, която обикновено купува, с тази на промо цена.

Трето, клиентът е склонен да прехвърли покупката си към търговеца, който предлага промоцията.

Четвърто, той може да добави стоката на промоция като допълнителна покупка. Именно четвъртата опция е най-желаната от търговците, тъй като добавя стойност на всички нива – доставчик, търговец и категорията като цяло. Основен индикатор за успеха на продажбите е **ефективността на промоцията**.

Тя се определя като съотношение между генерираните допълнителни продажби и общия обем на стоките, продадени на промоционална цена. Колкото по-висок е този дял, толкова по-ефективна е промоцията. Известни са **„три механизма на действие на промоциите**: 1) ускоряване на покупката; 2) запасяване; 3) увеличено потребление.“ (Totten, J., Block, M, 1999). От друга страна Нес-

лин и Блатберг (1990) извеждат **четири основни механизма, чрез които промоциите влияят върху продажбите**: 1) превключване между брандовете; 2) повторни покупки; 3) ускоряване на покупките и 4) разширяване на категорията. По-късно Неслин (2002) обобщава **влиянieto на промоциите в три направления**: 1) бранд ефекти; 2) ефекти на ниво категория и 3) ефекти на равнище магазин. Към всяка от тези групи, авторът включва няколко ефекта (фиг. 1).

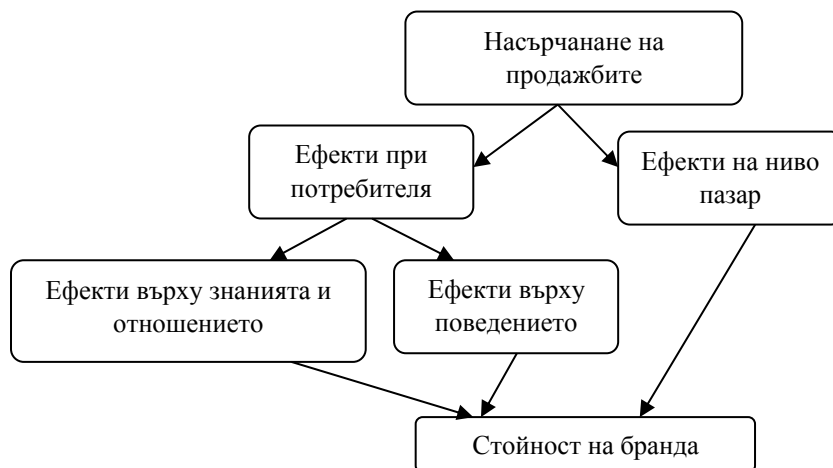


Фигура 1. Ефекти на промоциите върху продажбите

Източник: Адаптирано по Neslin, S. (2002) *Sales Promotion, Marketing Science Institute (MSI), Cambridge, p.8.*

Допълнителните продажби представляват продадените на промоция артикули в допълнение към обема, който ще бъде реализиран без промоционална активност. Колкото по-ниска е ефективността на промоцията, толкова по-силен е ефектът на субсидиране на клиентите от страна на търговеца. Българските потребители се открояват като особено **силно чувствителни спрямо цените** (Регал, 2018). Цената е водещ мотиватор на покупки и малка промяна в нивото ѝ предизвиква силна реакция в поведението при пазаруване. Клиентите свикват с високата честота на промоциите, търсят ги в магазина и когато ги няма, просто не купуват. Изходът от тази трудна ситуация е оптимизирането на промоциите. Често брандът като цяло изглежда много силно ценово еластичен. Търговецът приема, че няма място за промяна в цената. Промоцията може да е насочена към продукт, към фирмата или към дадения бранд. Не би могло да се уточни кое от посочените е най-важното, но все пак, изследователите все повече изтъкват предимствата на промоциите, насочени към бранда.

Ефектите от промоциите се представят от Франзен (1999) на три равнища (вж. фигура 2) и се разделят на две групи – **ефекти върху продажбите** и **ефекти върху поведението на потребителите**. Следователно при оценка на влиянието върху стойността на бранда съществуват две основни възможности – да се изследва какво се случва на ниво продажби или да се анализира промяната в знанията и поведението на потребителите. Влиянието върху лоялността на потребителите може да послужи при оценката на силата на бранда. Изследването на промяната в знанията и поведението на потребителите има принос към измерване на имиджа на бранда и на неговата сила. За повечето експерти по маркетинг е ясно, че търговската марка дава явно предимство пред конкуренцията и е един от най-добрите начини за въздействаща комуникация с потребителите.



Фигура 2. Равнища при ефектите от промоциите
 Източник: Адаптирано по Franzen, G. (1999) *Brand & Advertising*, Admap, Oxf., p. 28.

Открояват се две предпоставки, които са от значение при измерването на резултати от промоционална активност, а именно:

- Промоционалните активности се разглеждат като инструмент за постигане на резултати само в краткосрочен план. Това означава, че измерването им и тяхната оценка трябва да се извършват в периода на самата промоция и непосредствено след нея, като липсата на положителен резултат би се считала за неуспех. Пряко ориентирани промоции имат способността да постигат краткосрочни резултати, като например увеличаване на пазарния дял

(Leone и Srinivasan, 1996). Този тип промоции обаче имат по-скоро отрицателно въздействие върху пазарната стойност на марката. По-подробно, ценовоориентирани промоции са свързани с отрицателно въздействие върху възприеманото качество и марковите асоциации. Причината за това е, че клиентите зависят от цената като външен показател, който сигнализира за качеството на продукта (Agarwal and Teas, 2002).

- Стратегическият аспект на промоциите изразява ефекта им в дългосрочен план. Промоциите, които не са свързани с цените, имат способността да изпълняват дългосрочни цели като развиване на имидж на марката, установяване на маркови асоциации или увеличаване на лоялността към марката (Sheth, 2015, Vuil и колектив, 2013).

Следователно, целите на промоционалните стратегии могат да се разделят на:

- с краткосрочен ефект – тук спадат ценовите промоции, купоните за намаление, рабатите, бонусните опаковки, които са насочени към сменящите марки и ценовоориентирани потребители. Те целят насърчаване на продажбите (първи или повторни) в краткосрочен план. Потребителите от тези групи не подлежат на задържане, тъй като подбудите им за покупка са икономически.

- с дългосрочен ефект – тук спадат промоциите за лоялни потребители и потребители на конкурентни марки. Такива са програмите за лоялни клиенти, мо-

стри и дегустации, благотворителни промоции (които се доближават до PR активностите).

Заклучение

Лоялността към марката е неделима част от промоцията, тъй като клиентите обикновено имат избор на продукти от един и същи пазарен сегмент. Успешната промоция трябва да направи така, че клиентите да продължават да купуват продукта, да се връщат отново, вместо да отиват при конкурентите.

За да стане възможно разпространението на продуктите и услугите, промоционалната политика на фирмата трябва да е на водеща позиция, т.е. тя не само продава, но и да гради името на компанията. Това е един от инструментите от маркетинг микса, който поглъща огромно количество ресурси и дава ефективни резултати.

Цитирана литература (Библиография)

- Agarwal, V., Chaurasia, A., & Negi, P. (2012). Business profitability through customer loyalty and satisfaction in India with special reference to Dehradun (Uttarakhand). *International Journal of Marketing and Technology*, 2(9), 135- 143. <http://www.ijmra.us/>
- Assael, H. (1984). *Consumer Behavior and Marketing Action*. Kent, p. 34
- Buil, I., Martinez, E., De Chernatony, L., & Martinez, E. (2013). Examining the role of advertising and sales promotions in brand equity creation. *Journal of Business Research*, 66(2013), 115-122
- Franzen, G. (1999). *Brand & Advertising*, Admap, Oxf., p. 28.
- Leone, R.P.(1995). Generalizing what is known about temporal aggregation and advertising carryover. *Marketing Science*, 14(3_supplement), pp.G141-G150.
- Neslin, S. (2002) *Sales Promotion*, Marketing Science Institute (MSI),Cambridge, p.8.
- Ogunlami, I.B. and Ogunsiji, A. (2011). Effect of sales promotion as a tool on organizational performance: a case study of sunshine plastic company. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 2(1), pp.9-13.
- Shimp T. (2010). *Advertising Promotion and Other Aspects of Integrated Marketing Communications*, *Eight edition*.
- Sheth, J.N. and Sisodia, R.S. (2015). *Does marketing need reform?: Fresh perspectives on the future*. Routledge.
- Totten, J., Block, M. (1994). *Analyzing Sales Promotion. Text and Cases: How to Profit from the New Power of Promotion Marketing*, Dartnell Corp; 2nd ed., p. 46 – 47.
- Blattberg, R., S. Neslin. (1990). *Sales Promotion: Concepts, Methods, and Strategies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, p.112.
- https://www.regal.bg/analizi/2014/12/18/2441148_efektivnata_promocia_triabva_da_nosi_dopolnitelni/, последен достъп 25.04.2018

ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ НАЧАЛА XXI СТОЛЕТИЯ КАК ВАЖНЫЙ ПРИЗНАК ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Алескерова Флора Гамандар кызы, flora.aleskerova@gmail.ru
доцент, доктор философии по экономике
Азербайджанского Университета Туризма и Менеджмента,
замдекан факультета: «Туризм и гостеприимство» - г. Баку

Резюме: В статье, автором, указывается, что Всемирная торговля приобретает все большую роль. Об этом свидетельствует не только расширение сфер международной торговли, регулируемые ВТО, но и, безусловно, увеличение физических объемов торговли, рост которых опережает мировой рост производства.

Таким образом, торговля является важнейшим рычагом развития экономики, увеличения производства продукции и услуг, роста инвестиций.

Summary: In the article, the author, it is pointed out that the World Trade is becoming increasingly important. This is evidenced not only by the expansion of international trade regulated by the WTO, but also, undoubtedly, by the increase in physical volumes of trade, the growth of which outstrips the world output growth.

Thus, trade is an important lever in the development of the economy, increasing production of goods and services, and increasing investment.

Постановка проблемы изученности. Опыт развитых стран, а также тех стран, которым в последнее время удалось ощутимо повысить уровень экономического развития, показывает, что регулирование внешней торговли должно быть составной частью комплексной экономической стратегии, направленной на создание цельной, эффективной и динамичной национальной экономики, включенной на равноправной основе в мирохозяйственные связи на основе развития отраслей экономики. В связи с этим, хотелось бы увязать наибольший успех тех стран, которым удалось структурное регулирование национальной экономики, стимулирование «точек роста» с тарифным и нетарифным регулированием внешнеэкономических связей [1]. При этом постепенно выработывались единые мировые правила внешней торговли, своеобразный кодекс поведения. Этот кодекс имел целью предотвратить разрушительные последствия международных экономических конфликтов, создать условия для достижения взаимовыгодных компромиссов при разрешении торговых противоречий. Однако, выработка его шла крайне медленно. Успех Уругвайского раунда ГАТТ (1986 - 1993 гг.) обусловлен тем [2], что сформировался достаточно широкий круг государств, достигших сравнительно высокого уровня развития, и самые болезненные проблемы адаптации к мировому хозяйству остались для этих государств в прошлом. Но следует отметить, что развитую экономику в современных условиях может

иметь лишь страна, которая активно участвует в системе мирохозяйственных связей. В то же время крах «реального социализма» положил конец проектам создания альтернативной системы международных экономических отношений.

На сегодняшний момент сложилась система регулирования международных экономических отношений, закреплённая в договоре 1994 г. о создании Всемирной торговой организации (ВТО). С 1 января 1996 г. ГАТТ перестала действовать как самостоятельная организация. Теперь это только соглашение, которое входит в систему ВТО наряду с Генеральным соглашением по торговле услугами и Соглашением о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности [3].

Всемирная торговля приобретает все большую роль. Об этом свидетельствует не только расширение сфер международной торговли, регулируемые ВТО, но и, безусловно, увеличение физических объемов торговли, рост которых опережает мировой рост производства.

Вступление в ВТО может помочь осознать реалии глобальной конкуренции. Краткосрочные последствия интеграции в ВТО благоприятны для экспортеров, но вполне могут оказаться негативными для некоторых ориентированных на внутренний рынок отраслей, где возможно падение производства и уровня занятости. В средней и долгосрочной перспективе, вероятно, участие в ВТО будет выгодно для страны, однако количественными показателями этот вывод подтвердить весьма сложно. Кроме того, нельзя забывать, что потенциальный положительный эффект от вступления в ВТО будет зависеть от правовой, стратегической готовности предприятий самого Азербайджана.

Для некоторых отраслей Азербайджана облегчение доступа на внутренний рынок иностранных компаний будет означать усиление конкуренции и возможно, уменьшение производства.

Таким образом, чтобы быть готовым к такому экономическому развитию после присоединения к Всемирной торговой организации, всем без исключения азербайджанским предприятиям, реализующим свою продукцию или продающим услуги на внутреннем рынке, следует:

- подготовиться к возможности появления сильных иностранных конкурентов;
- изучить нормы ВТО, относящиеся к антидемпингу и компенсационным пошлинам, чтобы в случае появления на внутреннем рынке иностранных товаров с заниженными ценами требовать от правительства защиты своих интересов в органе разрешения споров ВТО:
- не упустить возможность экспортировать свою продукцию в страны - члены ВТО, воспользовавшись улучшением условий торговли.

Следует заметить, что один из наиболее распространенных аргументов противников быстрого открытия внутренних рынков Азербайджана состоит в том, что иностранные инвестиции приходят в те страны, куда затруднен доступ товарам. В качестве примера обычно приводится Китай, чья экономика до последнего времени была крайне закрытой для импорта, и куда весьма активно притекал иностранный капитал [4].

Однако, в данной связи, не стоит забывать о том, что значительная доля иностранного капитала приходится на так называемые вертикальные инвестиции,

направленные на последующий реэкспорт произведенной продукции. В этом случае снижение тарифов сыграет только положительную роль.

Между тем построить точный прогноз того, как именно сложится ситуация во внешнеэкономической сфере и на внутреннем рынке после присоединения к ВТО, крайне сложно поскольку только к моменту официального завершения переговоров будут известны окончательные условия, на которых оно происходит. Кроме того, реакцию остальных стран-членов на облегчение доступа на азербайджанский рынок также трудно оценить количественно. Очевидно, что до вступления пройдет еще немало времени. Сегодня в процессе присоединения в ВТО Азербайджан проделал определенную работу: уже завершилась его первая часть - изучение действующего торгового режима и предложений по доступу на рынок Азербайджана в рамках Рабочей группы, состоящей из участников ВТО, проявивших заинтересованность в обсуждении условий присоединения нашей страны к этой организации. Идет вторая часть процесса - двусторонние обсуждения с членами ВТО конкретных условий допуска на внутренние рынки определенных товаров и услуг поставщиков из этих стран [5].

В конечном итоге эффект от вступления Азербайджана в ВТО зависит от самого Азербайджана: насколько твердо и последовательно он будет отстаивать свои интересы на переговорах, насколько качественно проведет анализ последствий этого шага для различных отраслей и насколько полно учтет полученные выводы, насколько оперативно будут проинформированы товаропроизводители о требованиях мировой торговли и т.д.

Динамично развивалась также внешнеторговая деятельность. Объем внешнеторгового оборота товаров и услуг в 2017 году составил 22 593,6 млн, долларов США с плюсовым сальдо 5 029,6 млн. долларов (табл.1).

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота

Года	В млн. долларах				Относительно, в фактических ценах, %		
	Торговый оборот	Импорт	Экспорт	Сальдо	Торговый оборот	Импорт	Экспорт
2015	21 945,8	9 216,7	12 729,1	3 512,4	104,3	99,5	106,3
2016	21 946,7	8 489,1	13 457,6	4 968,5	112,9	89,6	129,7
2017	22 593,6	8 782,0	13 811,6	5 029,6	80,0	83,9	77,6

Торговля является важнейшим рычагом развития экономики, увеличения производства продукции и услуг, роста инвестиций. Основными торгово-экономическими партнерами Азербайджанской Республики являются Италия, Испания, Россия, Турция, США, Франция и др. (табл. 2).

В целях более эффективной интеграции в международное торгово-экономическое сообщество и организации торговли в соответствии с международными нормами Азербайджанская Республика, как сказано выше, намерена стать полноправным членом ВТО.

Таблица 2

Внешнеторговый оборот со странами мира, долларов

Страны	2013	2014	2015	2016
Итого	34 687 919,3	31 016 306,5	21 945 815,6	17 675 727,3
Казахстан	370 997,6	250 895,6	116 883,4	124 391,3
Узбекистан	21 447,9	61 512,2	17 041,4	15 366,0
Российская Федерация	2 583 022,8	1 954 751,7	1 855 692,3	2 051 082,5
Туркменистан	88 152,4	51 201,2	52 433,9	152 276,0
Украина	864 689,2	468 021,7	333 129,0	334 177,9
Германия	2 179 759,7	2 629 200,3	1 913 958,5	1 010 023,4
США	1 366 765,6	1 309 246,2	1 185 093,8	552 227,6
Болгария	138 685,0	124 596,9	13 219,5	39 809,7
Великобритания	1 818 350,7	1 104 785,1	563 735,8	552 454,9
Китай	654 972,1	760 945,4	565 111,5	975 421,3
Франция	1 556 554,8	1 680 839,6	1 076 351,7	644 055,1
Грузия	650 466,3	623 437,9	564 189,4	394 888,6
Хорватия	222 537,6	322 971,9	200 578,5	284 721,6
Иран	281 029,7	186 597,9	124 712,4	210 761,4
Испания	140 829,4	833 048,8	377 619,2	178 917,1
Израиль	1 278 290,9	1 790 908,3	826 405,1	679 735,5
Италия	6 238 915,1	5 078 261,0	2 842 095,2	1 892 165,6
Нидерланды	199 593,5	207 975,9	204 588,6	113 931,0
Румыния	128 841,4	142 100,1	148 643,8	169 819,9
Турция	1 989 790,7	1 789 134,2	2 648 642,1	2 314 398,4

Азербайджанская Республика начала процедуру вступления в ВТО 1997 года. В июне того же года Правительство Азербайджана обратилось в ВТО с намерением о вступлении, вследствие чего Азербайджанская Республика была принята в качестве наблюдателя.

Впоследствии Министерством торговли Азербайджанской Республики был подготовлен Меморандум о внешнеторговом режиме Азербайджанской Республики, охватывающий все аспекты внешней торгово-экономической деятельности страны и 22 марта 1999 года представлен в Секретариат ВТО для распространения среди членов ВТО [6].

Распоряжением Кабинета Министров Азербайджанской Республики создана Координационная Группа по ускорению процесса вступления республики в ВТО. Координатором всех работ, проводимых в рамках вступления Азербайджана в ВТО, согласно Указу Президента Азербайджанской Республики №160 от 23 июля 1999 года «О дополнительных мерах в области регулирования торговли в Азербайджанской Республике», утвердившего «Государственную Программу развития торговли на 1999-2002 годы», было определено Министерство Торговли Азербайджанской Республики. 19 декабря 1999 года Распоряжением №266с Кабинета Министров Азербайджанской Республики была образована Межведомственная координационная группа по вступлению Азербайджана в ВТО.

В настоящее время отечественная сельскохозяйственная отрасль не готова вступить в открытые конкурентные отношения с более сильными зарубежными

партнерами, не получив определенной защиты от государства [7]. В этой связи необходимо разработать и принять на государственном уровне ряд законодательных актов, регламентирующих такие вопросы, как субсидии экспорта сельскохозяйственной продукции, государственные дотации и т.п. Такая работа, прежде всего, должна преследовать достижение двух основных целей, а именно:

- защита отечественных производителей сельскохозяйственной продукции с параллельным осуществлением радикальных реформ, направленных на повышение конкурентоспособности данной отрасли;

- обеспечение соответствия проводимой работы намерениям Азербайджана стать полноправным участником многосторонней системы регулирования торгово-экономических отношений, включая обеспечение соответствия национальных правовых норм международным нормам и правилам.

Ликвидация государственной монополии во внешней торговле в 1997 году и либерализация цен превратило торговую политику в один из эффективных инструментов развития внешней торговли. И, как сказано выше, в том же году Азербайджан обратился в ВТО с намерением вступить в организацию. Соответственно своим намерениям Азербайджан начал перестраивать свою внешнеэкономическую деятельность [8].

Структура и направление торговой системы Азербайджана в значительной степени связаны с существующим режимом торговой политики. В этот режим, как известно, входят тарифные барьеры на импорт, соглашения с Европейским Союзом и странами СНГ о преференциальной торговле, отношения с ВТО, участие в других многосторонних торговых системах и другие. Совершенствование торговой политики, помимо всего прочего, необходимо также с точки зрения развития торговли и освоения новых форм деятельности посредством более ускоренного развития ненефтяного сектора.

Обратившись в ВТО о вступлении, Азербайджан сделал решительный шаг в направлении полноценной интеграции в глобализированную мировую экономику. В контексте исследований, заметим только то, что будучи членом ВТО Азербайджан может пользоваться более емким внешним рынком, и экспортные возможности появятся и у многих новых отраслей и направлений [9]. Реализация этих и других потенциальных возможностей в значительной степени зависит от выбранной экономической политики страны. С целью ускорения процесса вступления Азербайджана в ВТО, вне всякого сомнения, в экономической политике особое внимание должно уделяться вопросам стимулирования внешнеэкономической деятельности. При этом используемые меры в полной мере должны соответствовать требованиям ВТО, в то же время, максимально учитывать национальные экономические интересы нашего государства [10].

Как известно, соглашение Всемирной Торговой Организации о таможенной оценке требует, что страны-члены таможенные пошлины определяли не на основе определенного государством «эталона», а на основе операционных цен импортируемых товаров.

Согласно соглашениям по техническим ограничениям, санитарии и фитосанитарии на данном этапе актуальность приобретает недопущение дискриминации при применении технических стандартов, норм санитарии и фитосанитарии.

Необходимость этих мер в первую очередь, продиктовано тем, что они будут стимулировать присоединение и использование международных систем с целью определения потребностей своих граждан, а также усиление переговорного процесса по соглашению о взаимном признании сертификатов по качеству. В данной связи важно заметить, что такое соглашение Азербайджан подписал только со странами СНГ и Болгарией и необходимость интенсификации работы в данном направлении не вызывает сомнений.

Таким образом, необходимо в ближайшем будущем решить ряд вопросов, связанных с облегчением доступа местных производителей на зарубежные рынки. Это, в свою очередь, требует приведение по основным параметрам местные товары в соответствие с требованиями зарубежных частных и государственных стандартов. Важнейшее из них - завершение перехода от всесоюзных государственных к всемирно признанным международным стандартам.

Список использованной литературы

- Бюллетень международных договоров. 1993. N 1. с. 64 - 75.
- Венская конвенция о праве международных договоров. Комментарий. - М.: Юридическая литература, 1997.
- Зенкина И. В. Всемирная торговая организация в схемах. - Спб.: «Наука», 2002.
- Практическое руководство по Уругвайскому раунду. Международный торговый центр ЮНКТАД/ВО (МТЦ), Секретариат Содружества (CS). Женева: МТЦ/CS, 1995. XXXVIII. с.392.
- Сорос Д. Отчет по глобализации. Цикл статей. - М.: Изд-во института «Открытое общество», 2001.
- Смитиенко Б. М. Всемирная торговая организация в мировой экономике и перспективы вступления России в ВТО. - М.: «Финансовая академия», 2002.
- Сэмпсон Г. П. Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении. - М.: «Градиент», 2001, с. 22.
- Международное торговое право и право ВТО. Учебник. В 2 томах. Том 1. Понятие и источники. Обычаи. Международные договоры: В. А. Белов — Санкт-Петербург, Юрайт, ЛКИ, 2015 г. - 940 с.
- Право Всемирной торговой организации (ВТО). Учебник: В. М. Шумилов — Санкт-Петербург, Юрайт, 2014 г. - 224 с.
- Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении: — Санкт-Петербург, Весь Мир, 2004 г. - 298 с.

МЯСТОТО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР В СВЕТОВНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

Анелия Панева, a.paneva@uni-svishtov.bg
Катедра „Застраховане и социално дело“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Европейският застрахователен пазар е един от най-добре развитите международни застрахователни пазари и има съществена роля за развитието на застраховането в световен мащаб. В доклада значимостта на европейското застраховане се оценява на база на динамиката на пазарния му дял в структурата на глобалния застрахователен пазар – общо и по раздели застраховане. Извършва се и съпоставка на дела му с другите два високо развити международни застрахователни пазара – американския и азиатския. За очертаване на промените в допълнение се изчисляват и коефициенти на структурни изменения на постоянна и верижна база.

Ключови думи: застрахователен пазар, пазарен дял, животозастраховане, неживотозастраховане.

JEL: G22.

THE PLACE OF THE EUROPEAN INSURANCE MARKET IN THE WORLD INSURANCE

Anelia Paneva, a.paneva@uni-svishtov.bg
Department of Insurance and Social Security
D. A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: The European insurance market is one of the most developed international insurance markets and it has a major role to play in the development of the insurance worldwide. In the report, the importance of the European insurance is assessed on the basis of the dynamics of its market share in the structure of the global insurance market – general and by sections of insurance. There is also a comparison of his share with the share of other two highly developed international insurance markets – American and Asian. For the outlining of the changes, coefficients of structural changes on a constant and chain basis are also calculated.

Key words: insurance market, market share, life insurance, non-life insurance.

JEL: G22.

Въведение

Застрахователният пазар е форма на организация на парични отношения по повод образуването и разпределението на застрахователния фонд, със средствата от който се покриват загуби от настъпили случайни събития. Най-общо казано, това е мястото, на което се осъществяват контактите (пряко или чрез посредници) между застрахователите и техните клиенти по повод покупко-продажбата на застраховки (Панева, 2017, стр. 8).

Съществуват различни видове застрахователни пазари в зависимост от избрания класификационен признак за тяхното разграничаване. Според регионалните им граници се разграничават национални, регионални и международни застрахователни пазари (Василев & Панева, 2015, стр. 7). Националните застрахователни пазари покриват територията на дадена държава. Обхватът на регионалните и международните пазари може да е различен.

Целта на настоящия доклад е да покаже къде се намира европейският застрахователен пазар спрямо другите международни застрахователни пазари. Източник на информация за анализа е швейцарското презастрахователно дружество Swiss Re – един от най-големите презастрахователи в световен мащаб. В поредната публикация World insurance в своето периодично издание Sigma (Swiss Re) дружеството ежегодно публикува подробни данни и изследвания за състоянието, тенденциите и проблемите в развитието на застраховането в световен мащаб.

В настоящата разработка структурата на световния застрахователен пазар се представя по видове пазари съгласно класификацията, по която Swiss Re предоставя статистическите данни. В случая международните застрахователни пазари са обособени на база националните пазари на държавите, намиращи се на даден континент, а именно: Америка, Европа, Азия, Африка, Океания. Последните обработени данни за световния застрахователен пазар са за 2016 година. Наблюдението обхваща периода 2010-2016 година.

Изложение

Основен показател за състоянието и развитието на даден застрахователен пазар е премийният приход, който застрахователите, работещи на него, формират за сметка на събираните от застрахованите лица брутни застрахователни премии. На базата на реализираните на съответните международни застрахователни пазари брутни премийни приходи се определят пазарните им дялове. Те показват значимостта на даден пазар за формирането на приходите по застраховане в световен мащаб.

Структурата на глобалния застрахователен пазар за периода 2010-2016 година, формирана от пазарните дялове на съставлящите го международни пазари, е представена в Таблица 1.

Данните от таблицата показват, че трите водещи застрахователни пазара са американският, европейският и азиатският. Доминиращото им значение за развитието на световното застраховане се запазва през целия наблюдаван период. Застрахователните пазари на Африка и Океания имат незначителна роля и общият им

пазарен дял се движи в границите 3-4%. Поради това мястото на европейския застрахователен пазар ще се очертава само чрез съпоставката му със силно развитите застрахователни пазари.

Таблица 1

Структура на световния застрахователен пазар (в %)

Пазар \ Година	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Америка	32,49	32,21	33,87	33,79	33,36	34,90	34,10
Европа	37,35	35,93	33,28	35,16	35,53	32,26	31,10
- Западна Европа	35,32	33,90	31,71	33,53	34,06	31,08	29,90
- ЦИЕ	2,02	2,02	1,57	1,63	1,46	1,18	1,10
Азия	26,76	28,24	29,19	27,55	27,57	29,67	31,60
Африка	1,54	1,48	1,56	1,56	1,44	1,41	1,30
Океания	1,87	2,16	2,10	1,93	2,10	1,77	2,00

Източник: Swiss Re.

През първите шест анализирани години европейското застраховане е почти неизменен лидер в сферата на застрахователните услуги. Най-голям принос за това имат държавите от Западна Европа, докато за страните от Централна и Източна Европа е присъщо незначително пазарно присъствие. През 2012 и 2015 година европейското застраховане отстъпва водещата си позиция на американското застраховане. В последната година се наблюдава разместване на позициите на трите водещи международни пазара. Азиатското застраховане, което до момента е неизменно на трето място по значимост, става водещо. Американският застрахователен пазар губи лидерската си позиция, заема на през предходната година, а европейският застрахователен пазар отбелязва най-слабото си пазарно положение за периода.

Въпреки че през разглеждания период са налице известни размествания в структурата на световния застрахователен пазар, тя не се променя съществено. Интегралните коефициенти на структурни изменения¹, изчислени на постоянна и верижна основа, показват много слаби и слаби промени (Петров, Тодоров, & Иванов, 2009, стр. 370) както спрямо базисната 2010 година, така и спрямо всяка анализирана година (Таблица 2). Най-големи изменения в пазарната структура се наблюдават през 2015 година спрямо 2014 година, когато делът на европейското застраховане спада с над 3 процентни пункта, както и през 2016 година спрямо 2010 година, когато за първи път азиатският пазар заема лидерска позиция, а европейският остава на трето място по влияние (вж. Таблица 1).

При очертаването на значимостта на европейското застраховане за по-голяма пълнота на анализа е добре да се покаже и мястото му в отделните области на застрахователния бизнес. В различните държави съществуват различни подходи при обособяването на направленията, в които се извършва застрахователната

¹ Те осигуряват възможност да се сравни структурата на световния застрахователен пазар през отделните анализирани години и да се установи степента на изменението ѝ.

Таблица 2

Коефициент на структурни изменения за периода 2010-2016 година

Година	Верижна база	Постоянна база
2011	0,0263	0,0263
2012	0,0414	0,0623
2013	0,0316	0,0336
2014	0,0076	0,0275
2015	0,0529	0,0798
2016	0,0303	0,1016

Източник: Собствени изчисления на автора по данни на Swiss Re.

дейност. В поредицата World insurance на Swiss Re представянето на данните за развитието на световния застрахователен пазар е съобразено с възприетите от Европейския съюз и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие стандарти за класифициране на застраховането. Застрахователният бизнес се разделя на животозастраховане и неживотозастраховане, като към последното се причислява и здравното застраховане.

Структурата на глобалния животозастрахователен пазар, формирана от пазарните дялове на съставлящите го пазари, за периода 2010-2016 година е показана в Таблица 3.

Таблица 3

Структура на световния животозастрахователен пазар (в %)

Година \ Пазар	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Америка	24,30	24,93	26,38	25,52	24,70	26,36	25,90
Европа	38,32	35,68	33,44	36,30	37,77	34,42	32,80
- Западна Европа	37,54	34,88	32,65	35,50	37,04	33,81	32,20
- ЦИЕ	0,78	0,79	0,79	0,80	0,74	0,61	0,60
Азия	33,94	35,85	36,54	34,45	33,61	35,70	38,20
Африка	1,87	1,76	1,90	1,91	1,73	1,72	1,60
Океания	1,57	1,78	1,73	1,82	2,19	1,79	1,50

Източник: Swiss Re.

За разлика от застрахователния пазар като цяло, водещите пазари в сферата на животозастраховането са европейският и азиатският. През наблюдаваните години те постоянно си разменят първото и второто място по значимост. Отново най-голям принос за развитието на европейското животозастраховане имат държавите от Западна Европа, а страните от Централна и Източна Европа са с още по-незначително пазарно присъствие. Това е напълно обяснимо, тъй като силното развитие на животозастраховането по принцип е присъщо за държавите с добре развита икономика. Американският застрахователен пазар, на който традиционно животозастраховането е по-слабо представено, заема постоянното трето място по влияние и запазва пазарния си дял почти непроменен.

Независимо че се нарежда сред водещите застрахователни пазари, европейският животозастрахователен пазар намалява пазарния си дял с 6 процентни пунк-

та през седемгодишния период. В същото време делът на азиатското животозастраховане нараства със същата стъпка и то заема лидерски позиции. Като основни фактори за водещата му роля могат да се посочат застаряването на населението и по-слабата роля на азиатските държавите в осигуряването на пенсионни доходи. Това стимулира сключването на животозастраховки, тъй като населението носи огромна лична отговорност за осигуряването на средства за издръжката си след прекратяване на активната трудова дейност. За европейските държави е присъща по-силно изразената им социална роля и свързания с това по-голям ангажимент да осигуряват на гражданите си пенсионни доходи.

Интегралните коефициенти на структурни изменения показват, че въпреки разместванията в структурата на световния животозастрахователен пазар, тя не се променя съществено и са налице много слаби и слаби структурни изменения както спрямо базисната 2010 година, така и спрямо всяка анализирана година (Таблица 4). Най-големи структурни изменения се наблюдават през 2015 година спрямо 2014 година, както и през 2016 година спрямо 2010 година, когато азиатският пазар отчита най-високия си пазарен дял за периода, а европейският – най-слабото си пазарно присъствие (вж. Таблица 3).

Таблица 4

Коефициент на структурни изменения в животозастраховането за периода 2010-2016 година

Година	Верижна база	Постоянна база
2011	0,0416	0,0416
2012	0,0347	0,0740
2013	0,0459	0,0304
2014	0,0242	0,0124
2015	0,0541	0,0596
2016	0,0380	0,0893

Източник: Собствени изчисления на автора по данни на Swiss Re

Структурата на глобалния неживотозастрахователен пазар, изградена въз основа на дяловете на съставлящите го международни пазари, за периода 2010-2016 година е показана в Таблица 5.

Таблица 5

Структура на световния неживотозастрахователен пазар (в %)

Пазар \ Година	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Америка	43,83	41,93	43,72	44,41	44,19	45,61	44,30
Европа	36,00	36,26	33,07	33,70	32,72	29,54	28,90
- Западна Европа	32,25	32,60	30,47	31,00	30,35	27,65	27,10
- ЦИЕ	3,75	3,66	2,60	2,70	2,37	1,89	1,80
Азия	16,81	18,08	19,51	18,71	20,02	22,10	23,30
Африка	1,07	1,11	1,10	1,11	1,09	1,01	1,00
Океания	2,29	2,67	2,59	2,08	1,98	1,73	2,50

Източник: Swiss Re.

От представените данни се вижда, че неизменен лидер в световното неживотозастраховане е американският пазар. Неговият дял за анализирания седем години е около 45 %. Доминиращата му роля се обяснява с факта, че този пазар традиционно се характеризира с по-силно развитие на това направление на застрахователната дейност. Втори по пазарен дял през периода е европейският неживотозастрахователен пазар. Забелязва се обаче почти постоянно отслабване на пазарните му позиции. Отново най-голям принос за развитието на европейското неживотозастраховане имат държавите от Западна Европа. При страните от Централна и Източна Европа се наблюдава много по-силно пазарно присъствие в сравнение с животозастраховането. В тези държави по принцип неживотозастраховането е по-силно развитият сектор застраховане. Трети по значимост е азиатският неживотозастрахователен пазар. По отношение на неговото пазарно присъствие обаче се отчита засилване на пазарните му позиции. Като основна причина могат да се посочат природните катастрофи, които показват недвусмислено важноста на неживотозастраховането за смекчаване на финансовите последици от проявлението на катастрофични природни явления, което стимулира сключването на такъв вид застраховки.

Интегралните коефициенти на структурни изменения показват, че през периода на анализ са налице предимно много слаби изменения в структурата на световния неживотозастрахователен пазар (Таблица 6). Най-големи изменения отново се наблюдават през 2015 година спрямо 2014 година. От стойностите на коефициентите, изчислени на постоянна база, се установява, че най-съществени промени спрямо базисната 2010 година се отчитат през 2015 и 2016 година, когато измененията се класифицират съответно като слаби и умерени.

Таблица 6

Коефициент на структурни изменения в неживотозастраховането за периода 2010-2016 година

Година	Верижна база	Постоянна база
2011	0,0280	0,0280
2012	0,0476	0,0481
2013	0,0161	0,0365
2014	0,0199	0,0554
2015	0,0490	0,1026
2016	0,0247	0,1164

Източник: Собствени изчисления на автора по данни на Swiss Re.

Заклучение

Анализът за структурата на световния застрахователен пазар позволява да се направят следните обобщения относно значимостта на европейското застраховане:

- Европейският застрахователен пазар се нарежда сред водещите пазари, които имат съществено влияние върху развитието на глобалното застраховане – както общо, така и в отделните направления на застрахователната дейност.
- Независимо от смяната на пазарните позиции на трите водещи междуна-

родни застрахователни пазара през отделните години, структурата на световния застрахователен пазар не се променя съществено.

➤ Най-голям принос за голямата значимост на европейското застраховане имат държавите от Западна Европа, докато за страните от Централна и Източна Европа е присъщо незначително пазарно влияние.

➤ Европейският застрахователен пазар играе по-силна роля за развитието на световното животозастраховане в сравнение с неживотозастраховането.

➤ Въпреки силното си пазарно присъствие, през анализирания период европейският застрахователен пазар бележи загуба на позиции не само като цяло, но и в двете области на застрахователния бизнес.

Библиография

Василев, В. & Панева, А. (2015). *Организация на застраховането*. В. Търново: Фабер.

Ерусалимов, Р., Василев, В., Панева, А., Митков, М. & Нинова, В. (2015). *Въведение в застраховането*. В. Търново: Фабер.

Панева, А. (2017). *Застрахователен пазар*. В. Търново: Фабер.

Петров, В., Тодоров, Т. & Иванов, Л. (2009). *Основи на статистиката*. В. Търново: Абагар.

Swiss Re. (n.d.). *Sigma*. Retrieved април 30, 2018, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2011). *World insurance in 2010: Premiums back to growth - capital increases*. // *Sigma*, 2011, № 2. Retrieved октомври 14, 2011, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2012). *World insurance in 2011: Non-life ready for take-off*. // *Sigma*, 2012, № 3 . Retrieved октомври 15, 2012, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2013). *World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery*. // *Sigma*, 2013, № 3 . Retrieved февруари 19, 2016, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2014). *World insurance in 2013: Steering towards recovery*. // *Sigma*, 2014, № 3. Retrieved февруари 19, 2016, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2015). *World insurance in 2014: Back to life*. // *Sigma*, 2015, № 4 . Retrieved февруари 19, 2016, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2016). *World insurance in 2015: Steady growth amid regional disparities*. // *Sigma*, 2016, № 3. Retrieved октомври 8, 2017, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

Swiss Re. (2017). *World insurance in 2016: The China growth engine steams ahead*. // *Sigma*, 2017, № 3 . Retrieved октомври 8, 2017, from Уеб сайт на Swiss Re: <http://institute.swissre.com/research/overview/sigma/>.

ГЛОБАЛНИТЕ ДИСТРИБУЦИОННИ МРЕЖИ – СЪВРЕМЕННА ДИМЕНСИЯ НА ФИРМЕНАТА ИНТЕГРАЦИЯ

Гл. ас. д-р Вая Григорова, v.grigorova@uni-svishtov.bg
Катедра „Маркетинг“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Настоящата разработка е насочена към извеждане характеристиките на дистрибуционните междуфирмени мрежи, чието възникване е породено от интеграционните процеси. Разгледани са историческите етапи на развитие на интеграцията в дистрибуцията, като се поставя акцент върху синергичните ефекти. Изследването се фокусира върху една от съвременните дименсии на проявление на интеграцията в международен аспект – глобалните дистрибуционни мрежи, които съществуват под различни форми. Подчертава се значението на този тип мрежи за българската икономика.

Ключови думи: дистрибуция, дистрибуционни мрежи, интеграция, глобални дистрибуционни мрежи.

JEL: M30, M31.

GLOBAL DISTRIBUTION NETWORKS - CONTEMPORARY DIMENSION OF INTERFIRM INTEGRATION

Chief Assist. Prof., PhD, Vanya Grigorova, v.grigorova@uni-svishtov.bg
Department of Marketing
D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

Abstract: The present study is aimed at defining the characteristics of the distribution interfirm networks, which arise from the integration processes. The historical stages of the development of the integration in distribution are explored, focusing on synergistic effects. The study focuses on one of the modern dimensions of the manifestation of international integration – global distribution networks that exist in different forms. The importance of this type of networks for the Bulgarian economy is underlined.

Key words: distribution, distribution networks, integration, global distribution networks.

JEL: M30, M31.

Въведение

Съвременните предизвикателства на глобалната икономическа среда, като заличаването на границите, стремежа към рационално използване на ресурсите, динамиката на пазарите и бурното развитие на технологиите стимулират ускореното развитие на обединения от фирми във вид на мрежи. Излизайки извън рамките на националните пазари, те не само извършват стопанска дейност с партньори от различни държави, но и постигат значими стратегически цели и ползи за всеки от тях. В сферата на дистрибуцията се формират глобални дистрибуционни мрежи. Една част от тях са специализирани (изградени от търговски и логистични организации, вкл. аутсорсингови), а друга част развиват дистрибуционни активности в рамките на съвместна международна маркетингова стратегия на партньорите. Изложението се фокусира върху спецификата на тези формирания, породени от развитието на интеграционните процеси.

1. Специфика на глобалните дистрибуционните мрежи

Науката за мрежите в икономиката разглежда дистрибуционната мрежа като вид маркетингова мрежа, изградена от бизнес организации – участници в дистрибуционни канали, които осъществяват съвместни дейности, обединени от обща стратегия или цел (Григорова, 2017, с. 67-68).

Според общата дефиниция, междуфирмените мрежи са „пазарни формирания, изградени по различни начини и често комплексно, с различна степен на затвореност, с различна структура на силните връзки вътре в тях и различна степен на формалност и неформалност” (Hudson, 2001). На тази основа, дистрибуционните мрежи се изграждат и работят по определени задължителни принципи, валидни за мрежите като цяло: доверие, липса на йерархичност, свобода в отношенията, доброволност, равнопоставеност, независимост, времева обособеност, екипност, споделяне на риска, ресурсите, разходите и условията за дистрибуция, наличие на фокална фирма, общи цели, копериране, синергизъм, зависимост на всеки партньор от действията на останалите.

От функционална гледна точка, тези мрежи се изграждат от интегрирани организации, чиято цел е осъществяване на дистрибуционни процеси, свързани с транспортиране, предлагане и реализиране на индустриални и потребителски стоки (услуги). От гледна точка на структурата, те са атомистични, образувани от „електрони” – бизнес организации, прикрепени със сили на сцепление към „ядро” – фокална фирма. Връзките между тези елементи представляват канали, по които двупосочно протичат информация, инвестиции, знания, персонал, свързани с процеса на дистрибуция. Ключовите фактори за тяхното развитие са изграждането на взаимно доверие и придобиването на споделена стойност от всички партньори.

През периода на световната икономическа криза процесът на образуване на дистрибуционни мрежи се засилва заедно с пространствената поляризация на връзките “предложител – потребител” и стремежа на дистрибуторските организации към препозициониране в унисон с кустомизацията. Ускорява се процесът на формиране на глобални дистрибуционни мрежи (ГДМ) от обединени дистрибу-

торски организации на интернационално ниво, извършващи дейността си съгласно международните логистични стандарти.

Същността на *глобалната дистрибуционна мрежа* може да се определи като *пазарна структура, изградена от неиерархично интегрирани организации от различни държави, разнородни по мащаб и дейност, споделящи пазарноориентирани философия и дейност, намиращи се на едно или няколко нива по веригата на стойността, от които някоя може да доминира, поддържащи дуални връзки помежду си и изпълняващи обща дистрибуционна стратегическа цел*. Дуалните връзки в нея са породени от процеси на импорт и експорт и се изразяват в двупосочни трансакции в рамките на националните икономики и на световното стопанство. Този тип мрежи развиват продуктовото си портфолио като комплекс от дистрибуционни и логистични услуги, доставящи готови или междинни продукти така, че в максимална степен да се задоволи търсенето на потребителите от отделни региони или на световния пазар като цяло, заедно със стратегическите потенциали на тези продукти.

ГДМ по своето естество са формални; стратегически или инцидентни „ad-hoc“; функционално организирани; фрагментарни, цялостни или мрежи в мрежи; по големина: малки, средни, големи и хипермрежи; според топологията: линейни, кръгови, звездовидни, решетка, хибридни; според фазата на жизнения им цикъл: нововъзникващи, нарастващи, задържащи се, отмиращи; браншови и небраншови (смесени); според структурната промяна: реновиращи се, съществуващи и нови; с висока или ниска отвореност за нови членове.

Стратегическите цели на ГДМ могат да бъдат разнообразни: снижаване на оперативните разходи, реструктуриране на доставките, оптимизиране на дистрибуционните и обслужващите потоци, на маршрутите за превоз, на транспортния парк, подобряване на обслужването на световните и регионални пазари, навлизане на нови пазари, промяна на структурата и/или стратегията на мрежата, повишаване на добавената стойност за участниците в мрежата и др. ГДМ имат възможност да прилагат различни регионални стратегии в зависимост от националните особености на отделните държави. От една страна, те произхождат от процеса на фирмена интеграция в дистрибуцията, а от друга страна, се внедряват в нови национални пазари с установена конкуренция или в нови глобални мрежови структури с различни стратегически цели. Това означава, че тези мрежи имат двойствена роля по отношение на конкуренцията – те възникват като средство за борба с нея, но в същото време я стимулират. Като цяло, ГДМ са еманация на съвременното развитие на интеграционните процеси в световната икономика.

2. Развитие на интеграцията в дистрибуцията и ГДМ

Съвременната интеграция, разбрана като обединяване на ресурси и дейности на организации по същество представлява процес на реструктуриране чрез интеграция на брандове, пласментни канали и комуникационни концепции (Лозанов, 2008, с. 46-47). Като резултат от нея възникват синергитични ефекти, когато фирми с нереализиран потенциал и неефективно управление влизат в мрежа с успешен мениджмънт и постигат редуциране на разходите, увеличаване

на печалбата и други непредвидени ползи. При дистрибуционните мрежи се постига т.нар. търговски синергизъм, разбран като синергичен ефект от няколко ключови дейности (Генова & Коцев, 2011, с. 8): * разработване и поддържане на общ дистрибуционен канал (обща мрежа) с общо управление; * оборудване и използване на обща складова база; * „свързани“ продажби на пълния асортимент на продуктова линия; * съвместни маркетингови активности. Основните ползи за партньорите от този синергизъм са извличане на добавена стойност, придвижване и предлагане на подходящите продукти на правилното място и в правилното време, производствена и управленска опитност.

Интеграционният процес в дистрибуцията води до формиране на вертикални и хоризонтални мрежови структури. От вертикалните най-често срещани са клъстери, субконтракторство, франчайзинг и холдинги. Те се базират върху системните връзки между организациите (ресурси, опитност, дистрибуционни канали), географската им близост (когато са регионални), жизнения цикъл, ниските оперативни разходи и достъпа до технологии и ноу-хау на партньорите по веригата на стойността. От хоризонталните дистрибуционни мрежи са популярни клъстерите, стратегическите алианси, джойнт венчърите.

В исторически план развитието на интеграцията на дистрибуторските организации преминава през няколко **етапа** (адапт. по Spekman, 1996, p. 8):

- **Центрове на купувачи.** Формират се през 70^{-те} години на XX в. във фирми с B2B отношения. Мениджърът по покупките, като член на такъв център, взема решения за покупка заедно с други служители, с които има формални и неформални връзки. Тези връзки са разбирани като свързано влияние вътре във фирмата-купувач и между нея и продавача, като в сключвания договор за сделката кооперирането не е задължително. С тази проблематика се занимават автори като Шет (Sheth, 1973), Уебстър и Уинд (Webster & Wind, 1972) и др., които разработват модели на организационно поведение при вземане на решение за покупка. Щерн и Шер доказват, че в дистрибуционните канали маркетинговите ресурси могат да се таргетират по-ефективно към членове на центъра за покупки, а връзките между маркетингите и купувачите се засилват (Stern & Sheer, 1991).

- **Центрове на продавачи.** През 80^{-те} години на XX в. интересът се насочва към диадичните връзки „продавач – купувач“, които засягайки и други участници образуват мрежа (в автомобилната и авиоиндустрията, където много разнородни фирми на различни нива в производствения процес образуват мрежа от субвръзки от доставчици). Спекман и Джонстън (Spekman & Johnston, 1986) защитават принципа на равнопоставеност на центровете на продавачи и на купувачи (в „just-in-time“ системите и при B2B търговията).

- **Партньорства в дистрибуцията.** Гъвкава организационна форма, възникнала през 90^{-те} години на XX в., свързваща продавача и купувача със силни връзки на колаборация (сътрудничество). Тези връзки и степента на близост са обекти на анализ от автори като Шрирам, Крапфел, Спекман (Sriram, Krapfel & Spekman, 1992) и др. Със свързаните резултати от търговските партньорства, като удовлетвореност, печалба, ниски разходи се занимават Мор и Спекман (Mohr & Spekman, 1994). Има засилен интерес и към **алиансите в дистрибуцията**, които заличават различията между фирмите и управляват ефективно връзките като

цялостен комплекс (Spekman, 1996, p. 12). Изследвани от редица автори – Якобучи, Хопкинс (Iacobucci & Hopkins, 1992), Андресон, Хакансон, Йохансон (Anderson, Hakanson & Johanson, 1994) и др.

- **Мрежи в дистрибуцията.** В началото на ХХІ в. на фокус са мрежите, като нови организационни форми с констелации от фирми, обвързани с много връзки, голямо доверие между участниците и предизвикателства пред мениджмънта. Ларсон доказва, че за малките стартиращи фирми те са необходимост (Larson, 1992). Проучва се степента на централизиране, на свързаност и други показатели, които описват структурата на мрежата. Борч и Артур доказват, че мрежите се състоят от фини, деликатни връзки, които са скрити зад материалните аспекти на обменни взаимоотношения (Borch & Arthur, 1995). През същия период се развиват теориите за **глобални дистрибуционни мрежи**, глобални вериги за доставка, аутсорсинг, глобални производствени вериги, индустриални клъстери, купувачески и продавачески вериги, търговски съюзи, субконтракторство, транснационални корпорации, мултинационални предприятия. Изследвания по тази проблематика имат автори като Бизи и Лангли (Bizzi & Langley, 2012), Берлинер, Реган Грийнлийф, Лейк, Леви, Новек (Berliner, Regan Greenleaf, Lake, Levi & Noveck, 2015) и др. Целта на обединените в ГДМ фирми е да се постигнат позитивни синергични ефекти както за цялата мрежа, така и за отделните партньори. Това изисква гъвкав мениджмънт на връзките между участниците, стандартизация на транспортните, логистичните и останалите съвместни дистрибуционни дейности, фокус върху ключови за мрежата клиенти, постигане на икономии от размера и от мащаба. Ефективността на ГДМ зависи от националните търговски политики, наличието на протекционистични пазарни мерки, скоростта на логистиката, техническите стандарти, вносните тарифи и квоти, експортните субсидии, политиката за валутните и капиталовите потоци, макроикономическата среда и други бариери.

В международното пространство интеграцията се проявява в различни **форми** на ГДМ. Такива са **субконтракторните вериги от доставчици** в американския бизнес за производство на дрехи от следвоенния период. Те обединяват поддоставчици на три нива: (1) ядро от добре обучени доставчици с по-високи цени и разнообразна потребителска база; (2) доставчици на обучение, работещи за водещата фирма и отговарящи на нейното качество, гъвкавост и разходи; (3) периферни доставчици (Palrasueg, 2000). От такъв тип са и източните **кейрецу** и **чебол**, обединяващи търговци на дребно и транснационални корпорации на семействен принцип. Те представляват група от предприятия с институционализирани връзки и единен контрол, които оперират без значение на отрасъла, съсредоточени около банка и обединени в търговско дружество, с взаимодействащи мениджъри, общи ресурси и стратегии, колективни действия и силни социални връзки (Achrol & Kotler, 1999, p. 155). Успешна съвременна форма е **международният дистрибуционен аутсорсинг**, породен от използване на външни за фирмите компетенции в дистрибуцията, трансфериране на определени рискове, спестяване на финансови средства, повишаване на производителността и/или качеството, освобождаване на ресурси на компанията за основните ѝ дейности. Ускорено развитие през последните години отбелязват и ГДМ в туризма, например големите

глобални авио-дистрибуционни системи, като Galileo International (на американски и европейски авиокомпани), Abacus (на азиатски авиокомпани), Worldspan (на Delta airlines, TWA и Abacus), Amadeus (на Air France, Iberia, SAS, Lufthansa) и Sabre (на American Airlines). ГДМ обикновено се формират от мултинационални компании, които в ролята си на фокална фирма доминират чрез формални връзки с регионални и чуждестранни дистрибутори.

Като цяло, в интеграцията на световните дистрибутори се наблюдава процес на преливане от местни към глобални дистрибуторски мрежи, улеснени от процеса на либерализация на търговските режими и премахване на търговските бариери, например в рамките на ЕС. Двата основни критерия, които стимулират ГДМ да навлизат в националните икономики са глобалните им стратегии и размерите на националните пазари.

Заклучение

В условията на все повече глобализиращите се пазари, пред бизнес организациите в дистрибуторския сектор на първо място застава стремежът към висока ефективност и постигане на конкурентоспособност на световно ниво. Дистрибуторите, които извършват международни дейности в глобални мрежи, имат възможност да постигнат добри конкурентни позиции в дългосрочен план. Поради това, предизвикателството пред националните икономики, включително българската е да се изградят регулаторни механизми, чрез които да се улесни процеса на навлизане и опериране на големия чуждестранен капитал. Необходимо е да се създадат условия за привличане на ГДМ, които да оперират на наша територия, за задържането им и за развитие на програми, които да стимулират включването на български бизнесорганизации в такива мрежи. Това ще доведе не само до ръст на българската икономика, но и до нарастване на нейната роля като дистрибуционен и логистичен център с висок потенциал за развитие на световно ниво.

Цитирана литература

- Achrol, R., Kotler, P. (1999). Marketing in the Network Economy. *The Journal of Marketing*, 63.
- Anderson, J., Hakanson, H., Johanson, J. (1994). Dyadic business relationships within a business network context. *Journal of marketing*, 58, 1-15.
- Berliner, D., Regan Greenleaf, A., Lake, M., Levi, M., Noveck, J. (2015). Governing Global Supply Chains: What We Know (and Do Not) About Improving Labor Rights and Working Conditions. *Annual Review of Law and Social Sciences*, 11, 1- 17.
- Bizzi, L., Langley, A. (2012). Studying processes in and around networks. *Industrial Marketing Management*, 41(2), 224-234.
- Borch, O., Arthur, M. (1995). Strategic networks among small firms: Implications for strategy research methods. *Journal of Management Studies*, 32, 420-441.
- Hudson, R. (2001). *Producing Places*. New York: Guilford Press.
- Iacobucci, D., Hopkins, N. (1992). Modeling dyadic interactions and networks in marketing. *Journal of marketing research*, 29(1), 5-17.

- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly*, 37, 761-774.
- Mohr, J., Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communications behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15, 135-152.
- Palpacuer, F. (2000). Competence-based strategies and global production networks: A discussion of current changes and their implications for employment. *The Journal of Global Business and Political Economy*, 4(4), 353-400.
- Sheth, J. (1973). A model of industrial buyer behavior. *Journal of Marketing*, 37, 50-56.
- Spekman, R., Johnston, W. . (1986). Relationship management: Managing selling and buying centers. *Journal of Business Research*, 14, 519-531.
- Spekman, R. (1996). A Reflection on Two Decades of Business-to-Business Marketing Research: Implications for Understanding Marketing Relationships and Networks. От D. Iacobucci, *Networks in Marketing* (стр. 8-18). Thousand Oaks: SAGE.
- Sriram, V., Krapfel, R., Spekman, R. (1992). Antecedents to buyer seller collaboration: An analysis from the buyer's perspective. *Journal of Business Research*, 25, 303-320.
- Stern, L., Sheer, L. . (1991). Power and influence in marketing channel research: Observations on the state of the art. От G. Frazier, *Advances in distribution channel research*. (стр. 259-275). Greenwich, JAL, CT.
- Webster, F., Wind, Y. . (1972). A general model for understanding organizational buying behavior. *Journal of Marketing*, 36, 12-19.
- Генова, Ж., Коцев, Ц. (2011). Синергията и синергийният ефект като фирмена стратегия. От *Синергия и конкурентоспособност на българските предприятия. Модели на синергия* (стр. 8-10).
- Григорова, В. (2017). Маркетингови мрежи от фирми: състояние и стратегически решения в туристическия сектор. *Стопански свят, АИ „Ценов”, 136*.
- Лозанов, О. (2008). Международните стратегически съюзи – ефективен отговор на предизвикателствата на глобалния пазар. *Икономически алтернативи*, 3, 41-52.

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯТ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ И СТРАНИТЕ ОТ ОНД ЗА ПЕРИОДА 2008-2016 Г.

**Гл. ас. д-р Милен Митков, m.mitkov@uni-svishtov.bg
Катедра „Застраховане и социално дело“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов**

Резюме: Докладът разглежда развитието на застрахователния пазар в България и страните от ОНД. Разглеждат се и се обсъждат основните въпроси, свързани със застрахователния пазар. Предоставя се кратък преглед на развитието на brutния вътрешен продукт, brutния премиен приход, застрахователното проникване и застрахователната плътност. Установи се, че темпът на приръст на застрахователния пазар в България изостава от темпът на развитие на застрахователния пазар в страните от ОНД.

Ключови думи: застраховане, застрахователен пазар, брутен премиен приход, застрахователно проникване, застрахователна плътност.

JEL: G22.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INSURANCE MARKET IN BULGARIA AND THE COUNTRIES IN CIS FOR THE PERIOD 2008-2016

**Chief Assistant Milen Mitkov PhD, m.mitkov@uni-svishtov.bg
Department of Insurance and Social Security
The D. A. Tsenov Academy of Economics**

Abstract: The report examines the development of the insurance market in Bulgaria and the CIS. The main issues related to the insurance market are discussed and discussed. A brief overview of developments in gross domestic product, gross premium income, insurance penetration and insurance density is provided. It has been found that the growth rate of the insurance market in Bulgaria is lagging behind the growth rate of the insurance market in the CIS.

Key words: insurance, insurance market, gross premium income, insurance penetration, insurance density.

JEL: G22.

Въведение

В процеса на развитие на икономиката своето важно място заема и застрахователната дейност. Добре развитият застрахователен сектор е неделима част от всяка една съвременна икономическа система, често пъти той е част от стабилния

икономически растеж, част от високия процент на заетост на трудоспособното население. Приносът на застрахователният сектор в икономиките на страните е от изключителна важност.

Основната цел на изследването е да се очертае състоянието и тенденции в развитието на застрахователния пазар в нашата страна 10 години след финансово-икономическата интеграция на България в ЕС и страните от Общност на независимите държави (ОНД).

Изпълнението на основната цел е свързано с решаване на следните по-важни задачи:

- очертаване на състоянието и тенденции в развитието на брутния вътрешен продукт за периода 2008-2016г.

- очертаване на състоянието и тенденциите в развитието на брутния премиен приход за периода 2008-2016г.

- очертаване на състоянието и тенденциите в развитието на застрахователното проникване за периода 2008-2016г.

- очертаване на състоянието и тенденциите в развитието на застрахователната плътност за периода 2008-2016г.

Обект на настоящото изследване е застрахователният пазар в България и страните в ОНД за периода 2008-2016г.

Анализът ще бъде ограничен само по отношение на най-съществените закономерности, свързани с премиения приход на застрахователния сектор като цяло, както и развитието на показателите: застрахователно проникване и застрахователна плътност. Извън обсега на изследването остава състоянието и развитието на активите и пасивите на застрахователните дружества, структурата на инвестиционния портфейл на дружествата, границата на платежоспособност и застрахователно-техническите резерви. Извън обсега на изследването остава развитието на премиения приход реализиран от застрахователните посредници, както и развитие на структурата на застрахователния пазар по видове застраховки, съдържание на въведението.

1. Състояние и тенденции в развитието на брутния вътрешен продукт на България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г.

Показателят брутен вътрешен продукт се изследва тъй като се използва при изчисляване на показателя застрахователното проникване. Той е един от най-важните показатели, определящ развитието на една икономика и представлява крайния резултат от производствената дейност на стопанските субекти. Системата на икономиката в една страна обхваща „всички сфери и дейности, свързани със задоволяване на човешките потребности, както и отношенията между хората, които възникват във връзка с това” (Йорданова, 2009, стр. 9).

Брутният вътрешен продукт е и един от показателите за измерване на икономическата активност. Най-съществено може да се определи, като крайния резултат от производствената дейност на стопанските субекти в страната. Въз основа на данните получени за брутния вътрешен продукт могат да се оценят доходите на населението, както и неговите покупателни способности.

Обикновено брутният вътрешен продукт се представя в номинално и реално

изражение. Номиналният брутен вътрешен продукт представлява стойността на стоките и услугите, измерени по текущи цени, т.е. по цени на съответната година. Разбира се, според нас по-добър измерител на икономическото благосъстояние е реалния брутен вътрешен продукт. Той показва стойността на благата, ако количествата са се променили, но цените – не, т.е. при съпоставими (постоянни) цени.

Преобразуването на номиналния брутен вътрешен продукт в реален става чрез помощта на т.нар. дефлатор, които показва общото равнище на цените в една икономика. Функцията на дефлатора е да изчисти номиналния брутен вътрешен продукт от влиянието на цените и да го преобразува в реален. Ако той е по-голям от 100, текущото равнище на цените е по-голямо от базисното и е на лице инфлация. Ако е по-малък от 100, текущото равнище е по-ниско от базисното и се наблюдава дефлация. (Василев Й., 2014).

Таблица 1

Брутен вътрешен продукт на България и страните от ОНД периода 2008-2016 г
/евро млрд./

Година Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
България	36,5	36,0	36,8	44,2	41,9	42,0	42,7	45,3	47,3
Русия	996,04	894,6	1148,2	1343,1	1663,7	1579,2	1158,8	1044,4	1345,8
Казахстан	93,4	80,0	111,7	143,8	155,7	170,5	178,8	110,1	129,8
Узбекистан	17,05	22,15	28,6	33,3	36,9	39,5	48,8	55,7	58,0
Беларус	42,2	33,5	41,5	27,5	48,3	51,3	56,0	44,3	47,6
Азербайджан	33,7	30,9	40,2	50,3	52,0	53,5	61,9	31,9	32,2
Армения	8,2	5,79	7,19	7,58	8,02	8,14	8,36	9,52	9,83
Молдова	4,1	3,89	4,38	5,04	5,52	5,59	5,9	5,7	6,5
Киргизстан	3,39	3,17	3,57	4,8	4,96	5,25	5,59	5,19	6,29
Общо за региона	1313,8	1181,3	1517,0	1780,3	2152,7	2091,6	1662,5	1433,9	1772,6

Източник: www.xprimm.com.

Данните в таблица 1 показват, че през периода 2008-2016 г. ръстът на брутният вътрешен продукт в България се е увеличил значително. Непрекъснатият икономически растеж се наблюдава както през базовата година, така и във всяка следваща година на периода. Изключение е само през 2009 г., когато отрицателният процент на изменение (-0.3% в сравнение с предходната година) беше отбелязан в резултат на финансовата и икономическа криза. Бавният, но реален растеж на икономиката от 2009 г. до голяма степен се дължи на стабилната банкова система, паричния съвет и средствата на ЕС. Усвояването на средствата от ЕС имаше значително въздействие върху положителния растеж на икономиката. През 2016 г. българската икономика достигна най-високия си темп на растеж от 2008 г., като брутният вътрешен продукт в реално изражение се увеличи с 3,4%, което представлява над средния размер на този показател /2,9%/ за всички страни от ОНД. В заключение, за периода 2008-2016 г. темпът на нарастване на брутният вътрешен продукт в България е около 30%.

2. Състояние и тенденции в развитието на brutния премиен приход на застрахователните дружества в България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г.

Застрахователният пазар се определя като съвкупност от потенциалните потребители на застрахователни услуги, застрахователните дружества, които предлагат тези услуги, и посредниците, които създават допълнителни предпоставки за осъществяване на процеса по покупко-продажбата. (Ерусалимов, и др., 2015)

Отношенията между застрахователя и застрахования се регламентират чрез застрахователния договор. Той представлява „споразумение между застраховател, който срещу установена сума, наречена застрахователна премия, се задължава да изплати на застрахования определена парична сума (застрахователно обезщетение или застрахователна сума) при настъпване на застрахователен случай или друго условие, предвидено в договора” (Василев, Митков, 2016.). Осигурената застрахователна защита срещу последиците от неблагоприятни събития дава възможност на фирмите и гражданите да получат парична компенсация и да се справят с настъпилите затруднения. В този смисъл, застраховането подпомага постигането на стабилност в икономиките на отделните страни.

Основен измерител на състоянието и развитието на застрахователния пазар brutният премиен приход. Икономическата същност на премиения приход се проявява във факта, че той формира част от националния доход (респективно част от brutния вътрешен продукт). Той се генерира от застрахованите с цел гарантиране на техните интереси от вредно въздействие на неблагоприятни събития.

Таблица 2

Брутен премиен приход на застрахователните дружества в България и страните от ОНД периода 2008-2016 г.

Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Страна									
България	926	860	830	825	820	884	907	1,004	1,048
Русия	13317	11827	13814	15926	20112	20122	14453	12846	18502
Казахстан	877,8	622,4	786,3	1035,4	1191	1322	1399	776	1013
Беларус	305,4	271,6	337,8	219,1	383	508	505	405	475
Азербайджан	158,7	142,	147,3	209,3	330	376	451	260	261
Узбекистан	39,7	66,0	81,1	94,7	109	112	147	179	203
Молдова	54,7	52,6	55,8	61,6	68	67	63	57	64
Армения	15,1	15,0	17,2	44,9	67	62	52	59	64
Киргизстан	5,0	7,5	8,6	11,8	13	14	14	12	16
Общо за региона	17 138	14985	17643	20021	24550	25376	18410	15867	21976

/евро млрд./

Източник: www.xprimm.com.

Данните в Таблица 2 показват, че през 2016 г. brutния премиен приход на всички застрахователни дружества на територията на страната надхвърля 1 млрд. Евро или около 2,051 млрд. лв. Забелязва се също така и трайна тенденция към на-

растване на премиения приход за целия период на изследването. През 2016г. премиеният приход на застрахователните дружества в България формират 3,34% от общия премиен приход по застраховане в страните от Централна и Източна Европа. По отношение на премиения приход България се доближава до реализирания премиен приход от застрахователните дружества в Хърватска. От друга страна нашата страна изостава значително от страни като: Полша, Чехия, Унгария, Румъния, Словения и Словакия. Като положителна тенденция може да се посочи, че страната ни изпреварва всички страни от Западните Балкани, както и Прибалтийските републики. Темпът на приръст на премиения приход в нашата страна изостава от темпът на приръст на премиения приход на всички държави от ОНД.

Данните показват, че темпът на прираст на премиения приход в България през 2016 година е 4,3%. Посочения по-горе темп на развитие е значително по-висок от темповете на макроикономическите показатели и на показателите за развитие на важни стопански отрасли. Постигнатите резултати се дължат на три главни фактора: макроикономическа стабилизация, базирана на принципите на валутния борд, които беше въведен през 1997 година; своевременно направените промени в законодателната нормативна база на застрахователната дейност, във връзка с приемането на България в Европейския съюз; добра контролна дейност върху застрахователния сектор, осъществявана от застрахователния надзор. Въпреки посочените добри резултати застрахователния пазар през този период остава със скромни възможности в сравнение с пазарите на развитите западни държави.

3. Състояние и тенденции в развитието на застрахователното проникване и застрахователната плътност в България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г

Потенциалът за развитие на застрахователния пазар би могъл да се оцени посредством редица индикатори като например: брутен премиен приход; застрахователно проникване; застрахователна плътност. За разлика от brutния премиен приход, даващ единствено количествена представа за размера на начислените премии като абсолютни стойности, застрахователното проникване отчита изменението в ролята на застраховането за икономическото развитие. Застрахователното проникване се изчислява като отношение на brutния премиен приход, спрямо brutния вътрешен продукт в процент. Той е един от най-важните показатели и отразява мястото на застраховането в общата икономическа активност на страната. дневната конференция ограничава възможността авторите да участват с повече от два доклада самостоятелно или в съавторство.

От данните в Таблица 3 се забелязва, че темпът на развитие на застрахователното проникване за периода 2008-2016 г., 10 години след приемането на България в Европейския съюз се движи в рамките от 1,96% до 2,54%. В периода 2008-2012 година се наблюдава непрекъснато намаление на застрахователното проникване, което се дължи на световната финансова криза. Най-силно намаление се наблюдава през 2012 година, чиито стойност достига около 2%. През последните 4 години застрахователното проникване се увеличава и запазва стойност от 2,2%, което означава че в близките години при очерталата се динамика в развитието на brutния приход този показател значително има възможност да се повиши.

Таблица 3

Застрахователно проникване в България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г.

/в %/

Година \ Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
България	2,54	2,38	2,26	2,06	1,96	2,1	2,12	2,22	2,21
Русия	1,34	1,32	1,2	1,12	1,21	1,27	1,25	1,23	1,37
Молдова	1,33	1,35	1,27	1,22	1,23	1,119	1,07	1,00	1,00
Беларус	0,72	0,81	0,82	0,80	0,79	0,99	0,9	0,92	1,00
Азербайджан	0,47	0,47	0,37	0,42	0,63	0,70	0,73	0,81	0,81
Казахстан	0,93	0,78	0,70	0,72	0,77	0,78	0,67	0,71	0,78
Армения	0,18	0,26	0,24	0,6	0,83	0,76	0,62	0,62	0,65
Узбекистан	0,23	0,3	0,28	0,28	0,30	0,28	0,30	0,32	0,35
Киргизстан	0,15	0,24	0,24	0,25	0,27	0,27	0,25	0,23	0,25
Средно за региона	1,3	1,27	1,16	1,12	1,14	1,21	1,11	1,11	1,24

Източник: www.xprimm.com.

Въпреки наблюдаваният темп на прираст на показателя „застрахователно проникване“, характеризиращ застраховането в България, той все още не е достатъчно развит в сравнение със застраховането в страните от Западна Европа. По отношение на страните от ОНД нашата страна значително ги изпреварва по отношение на показателя застрахователно проникване. В сравнение със страни като Молдова и Беларус застрахователното проникване е над 2 пъти повече в България. Нещо повече в сравнение с останалите държави България ги изпреварва над 8-9 пъти.

Другият показател, който се използва в застрахователния сектор за измерване на мястото на застраховането в икономиката е „застрахователна плътност“. Застрахователната плътност, показва приноса на всеки потребител на застрахователни услуги в нарастване обема на премиения приход, реализиран от застрахователните дружества. За разлика от премиения приход и застрахователното проникване тя се изчислява като съотношение между brutният премиен приход за определен период и броя на населението за същия период.

Данните в Таблица 4 показват, че застрахователната плътност достига 147,38 евро или около 282 лева. Забелязва се също така и трайна тенденция към нарастване на застрахователната плътност за целия период на изследването. За целия период 2008-2016 година темпът на развитие на застрахователната плътност е над 20%. В периода 2008-2010 година застрахователната плътност намалява, след което плавно се увеличава. Това означава, че жителите на страна заделят повече парична средства за застраховане. За целия период 2008-2016 година темпът на развитие на застрахователната плътност изпреварва темпът на развитие на застрахователния пазар. Това нарастване се дължи от една страна на увеличението на brutният премиен приход и от друга на намаление на населението.

Въпреки наблюдаваният темп на прираст на показателя „застрахователна плътност“, характеризиращ застраховането в България, той все още не е достатъчно развит в сравнение със застраховането в страните от Европейския съюз. Нещо повече, по този показател България изостава както от всички страни от Западна Европа, така и тези от Централна и Източна Европа. След нашата страна са само страни като: Румъния и страните от Западни Балкани. От друга страна България изпреварва

Таблица 4

Застрахователна плътност в България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г.

/в евро/

Година \ Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
България	121,71	113,66	110,60	112,61	112,63	122,17	125,9	140,39	147,38
Русия	93,3	82,8	96,67	111,37	140,36	140,35	100,77	89,55	128,99
Казахстан	55,64	38,43	47,84	62,1	70,43	77,04	68,62	43,90	58,43
Беларус	32,0	33,97	34,67	33,18	40,41	53,68	53,68	42,75	50,04
Азербайджан	18,1	15,96	16,37	22,97	35,9	40,6	18,25	27,59	27,47
Армения	4,68	4,6	5,3	13,7	22,47	20,70	17,44	19,81	21,48
Молдова	15,32	14,74	15,65	17,3	19,13	18,75	17,82	16,09	13,16
Узбекистан	1,44	2,36	2,84	3,25	3,67	3,69	4,80	5,79	6,46
Киргизстан	0,93	1,39	1,57	2,13	2,37	2,47	2,41	2,01	2,58
Средно за региона	61,32	53,39	62,63	70,75	86,90	89,28	65,10	55,92	77,13

Източник: www.xprimm.com.

всички страни от ОНД по отношение на развитието на показателя застрахователна плътност. В сравнение със страни като Казахстан и Беларус увеличението е близо 3 пъти, а страни като Узбекистан и Киргизстан увеличението е 25 пъти.

Заклучение

Очертаните тенденции дават основание да се направят следните изводи:

1. Темпът на развитие на brutния премиен приход в България изостава от темпът на развитие на целият застрахователен пазар в ОНД.

3. Застрахователното проникване в България достига стойност 2,2%, като темпът му на развитие изпреварва всички страни от ОНД. По този показател България се доближава до средният показател в страните от Централна и Източна Европа.

4. Застрахователната плътност в България непрекъснато се увеличава, достигайки 282 лева, като темпът и на развитие изпреварва темпът на развитие на brutния премиен приход. България е сред последните места от европейските страни, където в Западна Европа средно този показател 1843 евро, а за Централна и Източна Европа средният показател е 260 евро. От друга страна България значително изпреварва всички страни от ОНД.

За успешно развитие на застрахователен пазар и достигане на нивата в Западна Европа е необходимо увеличаване размера на brutния премиен приход. Всичко това може да се постигне посредством предлагането на нови застраховки и нов начин на предлагане на застрахователната услуга във връзка с увеличаващото се през последните години, развитие на информационните технологии. Един от начините е предлагане на онлайн застраховане, като по този начин би се увеличил прихода, както и значението на застраховането в развитието на икономиката като цяло.

Цитирана литература (Библиография)

- Василев, В., Митков, М. (2016). Общо застраховане. В.Търново:Фабер.
 Василев, Й. (2014). Икономикс. Свищов:АИ "Ценов"
 Ерусалимов, Р., Василев, В., Панева, А., и др. (2015), Въведение в застраховането. В.Търново: Фабер.
 Йорданова, Е. (2009). Въведение в икономиката. София:Дионис.
www.xprimm.com (27.04.2018)

ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА ПОЛИТИКА ВЪРХУ ЦЕНИТЕ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯТА НА ПАЗАРИТЕ НА ДРЕБНО В ЕС

Невена Петрова Бянова, n_byanova@abv.bg
катедра Икономическа теория и МИО
Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий“

Резюме: Докладът разглежда влиянието на отварянето на националните пазари на електроенергия на страните-членки на ЕС и политиката за насърчаване на производството на електроенергия от ВЕИ върху цените на електричеството за крайните потребители в периода 2008-2016 г. Проследяват се промените при отделните компоненти на цените за битови и индустриални потребители в ЕС и се прави сравнение с цените на електроенергията в трети страни.

Ключови думи: енергийна политика, електроенергиен пазар, цени на електроенергията.

JEL: Q4, Q42, Q48.

EFFECTS OF EUROPEAN ENERGY POLICY ON RETAIL ELECTRICITY PRICES IN EU

Nevena Petrova Byanova, n_byanova@abv.bg
Economic Theory and International Economic Relations Department
University of Veliko Tarnovo “St.St. Cyril and Methodius”

Abstract: The report presents the impact of the liberalization of electricity markets and renewable electricity policies on retail electricity prices in EU for the period 2008-2016. Changes of price components for domestic and industrial consumers are monitored and an international comparison with retail electricity prices of third countries is made.

Key words: tenergy policy, electricity market, electricity prices.

JEL: Q4, Q42, Q48.

Въведение

В енергийната политика на ЕС през последните две десетилетия се провеждат активни реформи, предназначени да повишат конкурентоспособността на европейската икономика при нарастваща глобална конкуренция за енергийни ре-

сурси и изменения на климата. От една страна, е налице процес на отваряне на пазарите на електроенергия и тяхната интеграция, а от друга са в ход мерки за насърчаване на енергийната ефективност и постигане на нисковъглеродна икономика. Инициативите налагат реструктуриране на енергийните пазари, както и преориентиране на енергийното производство и потребление към нисковъглеродни енергийни източници, а това неминуемо оказва влияние и върху цените на крайните потребители в ЕС.

Независимо, че мерките са насочени главно към постигане на целите на европейската енергийна политика - конкурентоспособност, сигурност и устойчивост на доставките, това, което е от значение за потребителите е крайната цена на електроенергията, която те трябва да платят. Всяко увеличение на цените на дребно оказва въздействие, както върху конкурентоспособността на европейската икономика, така и върху благосъстоянието на домакинствата.

Целта на настоящия доклад е да се оцени влиянието на отварянето на пазарите на електроенергия за конкуренция и водената политика за насърчаване на производството на електроенергия от ВЕИ върху цените на електричеството за крайните потребители в периода 2008-2016 г. Проследяват се промените при отделните компоненти на цените за битови и индустриални потребители в ЕС и се прави сравнение с цените на електроенергията в трети страни.

1. Отваряне на електроенергийните пазари в ЕС за конкуренция

Доброто функциониране на пазарите на електроенергия е един от определящите фактори за крайните цени на енергийните пазари. Търсен ефект от либерализацията на електроенергийните пазари е да се гарантират цени, които отразяват реалните разходи по доставка и при възможност тези разходи да бъдат минимизирани. В тази връзка Третият енергиен пакет на Комисията от 2009 г. въвежда набор от директиви и регламенти за допълнително отваряне и консолидиране на вътрешния енергиен пазар. Мрежовата природа на електроенергийната индустрия привнася различни движещи сили (на търсенето и предлагането при конкурентните дейности срещу регулирането при естественомонополните дейности) при формирането на крайната цената на електроенергията.¹

Основна цел на европейското законодателство е производството и доставката на електрическа енергия да бъдат отворени за конкуренция, да се създадат недискриминационни условия за навлизане на нови участници на пазара, както и да се осигури равен достъп на трети страни до преносните и разпределителните системи. Ползите от насърчаване на конкуренцията между участниците в производството и доставката на електроенергия, включват:

- По-ниски цени на едро в следствие на навлизането на нови участници и намаляване на пазарната мощ на отделните икономически субекти.

¹ Поради естеството на веригата за доставка - цените на електроенергията се състоят от три основни компонента: разходи за производство и доставка на енергия, мрежови разходи и данъци и такси.

- По-ниски цени на дребно за крайните потребители от засилената конкуренция сред търговците на дребно, които се конкурират за потребители, имащи право на избор на свой доставчик.

- Сближаване на цените на електроенергията на равнище ЕС поради увеличаване на трансграничната търговия между страните-членки.

- По-ефективно постигане на другите две цели на енергийната политика на ЕС - сигурност и устойчивост на енергийните доставки.

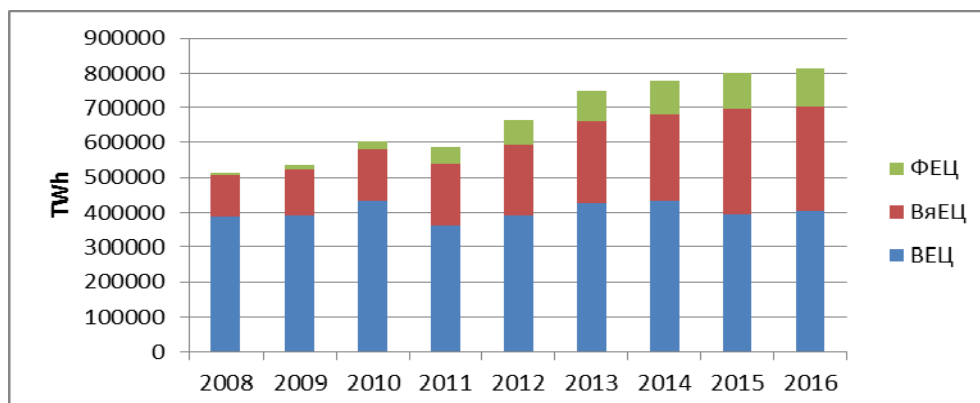
Макар и широко приета, реформата за отваряне на националните електроенергийни пазари се осъществява с различна скорост и степен в отделните страни-членки. В поредица от съобщения на Европейската Комисия относно напредъка при постигане на вътрешния енергиен пазар се изразява загриженост относно забавянето при прилагането на пакета от мерки и тенденцията към „национално вдъхновени политики“ в някои държави-членки. През 2016 г., повече от 80% от производството на електроенергия в осем държави-членки продължава да е контролирано от исторически установения оператор. С ниска степен на конкуренция и високи нива на пазарна концентрация се характеризира и доставката на електроенергия за битови потребители. Липсата на ефективна конкуренция при производството и доставката са фактор, възпрепятстващ пълното отваряне на пазарите и завършването на вътрешния енергиен пазар, за чийто краен срок първоначално бе приета 2014 г.

2. Насърчаване на производството на електроенергия от ВЕИ

Същевременно политиката за насърчаване на производството на електроенергия от възобновяеми енергийни източници, предвид поставената цел от общо 20% дял на ВЕИ в крайното енергийно потребление до 2020 г., наложи въвеждането на национални схеми за подпомагане с цел стимулиране на инвестициите във възобновяеми източници. По-голяма част от средствата за тях се набират чрез специални такси, включени в цената на крайните потребители. През 2011 г. нетната подкрепа за произведеното в ЕС електричество от възобновяеми енергийни източници (плащания за електроенергия от възобновяеми енергийни източници над цените на едро) достига около 37 млрд. евро или около 114 евро/MWh. През същата година, разходите, свързани с насърчаването на възобновяемите енергийни източници, платени от средния краен потребител на електроенергия в ЕС възлизат на 13 евро/MWh. През 2020 г. тази подкрепа се очаква да се повиши до около 50 млрд. евро, което съответства на около 16 евро/MWh. за средния краен потребител. (European Parliament, 2017)

Най-голям принос в общото увеличение на произведените количества електроенергия от възобновяеми енергийни източници, през периода 2008-2016 г. имат вятърната и слънчевата енергия. Независимо, че хидроенергията остава доминиращият ресурс за производство на електроенергия от възобновяеми източници в ЕС-28 през 2016 г. (36,9% от общото количество), генерираното по този начин количество електроенергия, е сходно с нивото десетилетие по-рано, около 12% спрямо общото крайно нетно производство на електроенергия. Обратно, количеството електричество в ЕС-28, произведено от слънчева и вятърни енергия, е съ-

ответно 14,9 пъти и 2,5 пъти по-високо в сравнение с 2008 г. Ръстът на електроенергията от слънчевата енергия е значителен, като се увеличава от едва 7,4 TWh през 2008 г. до 110,8 TWh през 2016 г. За разглеждания период приносът на слънчевата и вятърната енергия в общото количество електроенергия, произведена в ЕС, нараства съответно от 3,9% на 13,2% през 2016 г.



Фигура 1. Количество произведена електроенергия от ВЕИ

Източник: Евростат.

С тези темпове на развитие ЕС е на път да постигне целите в областта на възобновяемите енергийни източници до 2020 г. и да се превърне в световен лидер при ВЕИ. През 2016 г. ЕС произвежда общо 44% от световното производство на електроенергия от ФЕЦ, като пет страни - Германия, Италия, Испания, Великобритания и Франция генерират 34,4%. Като процент от световното производство на електроенергия от ФЕЦ Германия се нарежда на второ място с 15,7% веднага след Китай 18,3%.

ЕС има значителен дял и при световното производство на електроенергия от ВятрЕЦ - 35,7%.² Германия е страната с най-голям дял от европейските страни в световното производство на електроенергия от вятър 9,5%. Пред нея са САЩ с 23% и Китай с 22,2%. На ЕС-28 се пада и 10% от световното производство на електроенергия от ВЕЦ, като на първо място се нарежда Швеция с 2%.

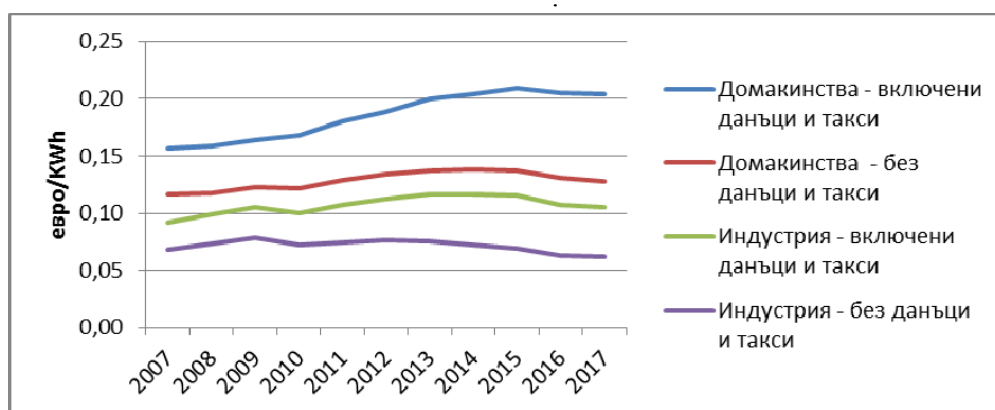
Бързото навлизане на ВЕИ, в следствие на тяхното насърчаване от правителствата, освен по-голяма устойчивост на доставките и намаляване на зависимостта от внос на енергийни ресурси, поражда трудности при обезпечаване на сигурността на доставките на електроенергия. Поддържането на резервен капацитет от мощности, които да покриват колебанията в подаването на електроенергия от възобновяеми енергийни източници и нуждата от повече инвестиции за изграждане на допълнителна мрежова инфраструктура, която да свързва ВЕИ парковете, генерира последващи разходи за енергийната система, което в крайна сметка увеличава разходите на крайния потребител за спомагателни услуги и мрежи.

² Германия, Испания, Великобритания, Франция и Швеция произвеждат 25% от него.

3. Динамика на цените на пазарите на дребно

След достигнатия връх през третото тримесечие на 2008 г. цените на електроенергията на пазарите на едро започват да спадат, отразявайки отрицателното търсене в резултат на икономическата и финансова криза, нарастващото проникване на технологиите за производство на електроенергия от възобновяеми източници и по-тясното пазарно свързване между страните-членки. С изключение на лекото повишаване през 2011 г., средните цени на едро до 2016 г. бележат постоянен спад с почти 70% за разглеждания период, като през 2016 г. се достигат нива от 30 евро/MWh, които не са наблюдавани от преди 12 години.

За разлика от динамиката при цените на едро, средните цени на пазарите на дребно през периода 2008-2016 г. следват възходяща тенденция със среден годишен темп на нарастване от близо 3% при битовите потребители и 0,8% при индустриалните потребители. Наличието на различни фактори ограничават промените в цените на пазарите на едро да се отразят върху цените на пазарите на дребно. През 2016 г. средната цена на електроенергията за битови и индустриални потребители е съответно 204,3 евро/MWh и 105,1 евро/MWh.



Фигура 2. Динамика на цените на пазарите на дребно 2007-2017 г.

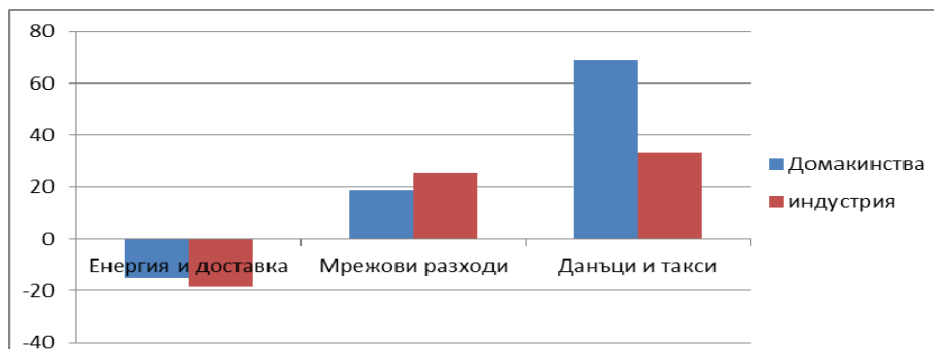
Източник: Евростат.

За да се разберат причините за наблюдавания ръст в цените на дребно в сравнение с намалението при цените на едро, цените на дребно са разгледани по компоненти - енергия, мрежа и данъци и налози. Това се налага поради факта, че голям процент от крайната цена на електроенергията на дребно е съставена от регулирана част под формата на данъци и такси или регулирани мрежови тарифи.

Най-голямо процентно увеличение сред компонентите на цените на електроенергията на крайните потребители се наблюдава при данъците и таксите.³ За периода 2008-2016 г. средно данъците и таксите, включени в цената на електро-

³ Таксите са предназначени за подкрепа на конкретни политики, въпреки че не представляват всички държавни разходи за дадена политика. Данъците обикновено не се отнасят към конкретни политики.

енергията в ЕС, нарастват с 69% и 33% при домакинствата и индустрията. Водещи страни при тази възходяща динамика са Латвия, Великобритания и Португалия при домакинствата, съответно с 356%, 297%, 202% и Латвия и Естония при индустрията. Този висок процент на повишение на средните разходи за данъци и такси, включени в цената, е съпътстван от средно -15% и -18,6% промяна при енергийния компонент, съответно при битови и индустриални потребители, и 19% и 26% увеличение при мрежовия компонент.



Фигура 3. Средна промяна в компонентите на цената на електроенергията за периода 2008-2016 г.

Източник: Евростат.

Намалението на енергийния компонент с 15% при битовите потребители е значително по-малко в сравнение с промените в цените на едро за разглеждания период (70%). Това показва, че конкуренцията на пазарите на дребно не е ефективна и не води до очакваното намаление в цените на крайните потребители. Следва да се отбележи, че прехвърлянето на енергийния компонент се влияе, както от степента на конкуренция на пазара, така и от наличието на регулирани цени. Когато цените на крайните потребители са регулирани (при 9 страни-членки за битови потребители и 7 страни-членки за индустриални потребители), е логично енергийният компонент в цените на дребно да не е така чувствителен към промените в степента и скоростта на спад в цените на едро.

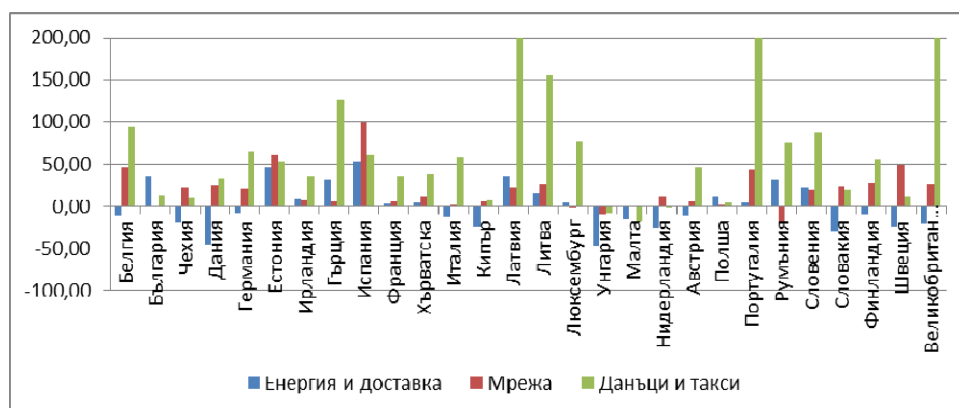
Таблица 1 Страни с регулирани цени на електроенергията за крайни потребители през 2016 г.

Битови потребители	Небитови потребители
България, Дания, Испания, Кипър, Литва, Малта, Полша, Португалия, Франция	България, Унгария, Дания, Португалия, Франция, Малта, Кипър

Източник: Ecofys, Prices and cost of EU energy, 2016.

Разликата в стойността на енергийния компонент при отделните държави-членки обаче, се е понижила с 21% между 2008 г. и 2016 г., което показва, че развитието на вътрешния пазар, което оказва положително въздействие върху сближаването на цените на едро, се прехвърля и върху сближаване на ценовия

компонент в цените на дребно.(EU Commission, 2016) Отбелязаният значителен ръст при данъчния компонент увеличава неговия относителен дял в средната цена и към 2016 г. той вече заема между 28% и 38% в отделните страни-членки.



Фигура 4 Промяна в относителния дял на компонентите, включени в цената на електроенергията, за битови потребители средно за периода 2008-2016 г. Източник: Евростат.

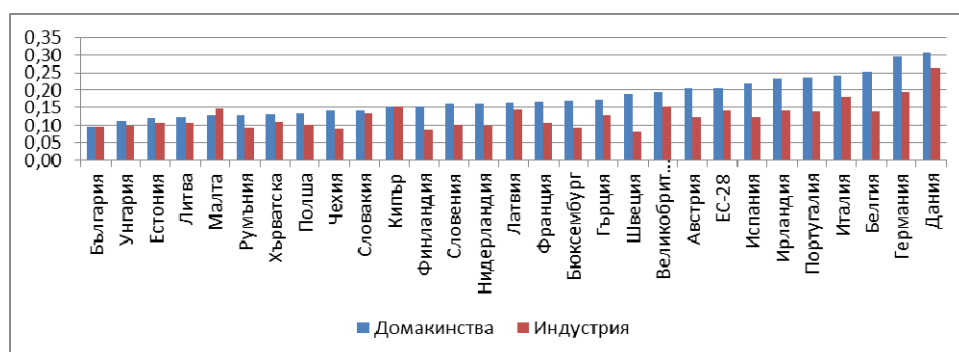
В този трети компонент на цените на електроенергията, ДДС е най-големият подкомпонент, като неговият дял е намалял от 48% през 2008 г. до 35% през 2016 г. Като процент от крайната цена той има предимството да не изкривява колебанията при цените на едро върху цените на дребно. Вторият по размер подкомпонент е таксата за подпомагане на производството от възобновяеми енергийни източници и комбинирано производство на топлинна и електрическа енергия. Тя нараства на 33% от данъчния компонент през 2016 г. спрямо 14% през 2008 г.

В резултат на увеличаване дела на регулираните компоненти в цената на електроенергията през 2016 г. средно 35% от крайната цена се пада на енергийния компонент (който зависи от конкуренцията между участниците на пазара), а останалите 65% от сметката за електроенергия на битови потребители се състои от регулирани данъци и такси, т.е. сумата от такса мрежа, данъци, налози и други такси.(ACER/CEER, 2017) Това показва, че остава много малко място за конкуренция в крайната цена на електроенергията.

Предвид различаващия се относителен дял на изменение в отделните компоненти на цената при всяка страна-членка, е налице значителна хетерогенност в крайните цени на електроенергията за бита в рамките на ЕС от порядъка на три пъти. Разнообразието в енергийните миксове, фискалните нужди на държавите-членки, таксите, свързани с отделните политики, различната степен на изграденост на мрежите и степента на свързаност между електроенергийните системи на съседните страни създават големи отклонения в дела на компонентите на цената. Например данъците и таксите в крайните цени варират от 68% в Дания и 54% в Германия до 5% Малта и 17% в България. Таксите за ВЕИ и високоефективно комбинирано производство представляват средно 12%, но варират от 22-23% в Португалия и Германия до 0-2% в Унгария и Ирландия. Големи различия се наб-

людават и при компонента енергия и доставка - Малта и България той е съответно 78% и 59%, а в Дания и Швеция съставлява едва 13% и 23%. Не малки са и разликите в компонента мрежови разходи - 51% в Словакия и 17% в Малта и Гърция. За разлика от цените на битовите потребители при цените на индустриалните потребители не се наблюдават толкова големи различия. При седем държави-членки, обаче се наблюдава нарастване на енергийния компонент през периода, което би могло да е показател за недостатъчна ценова конкуренция на ниво търговия на дребно, която позволява на доставчиците да избягват прехвърлянето на по-ниските цени на едро върху енергийния компонент на цените на дребно.

В резултат на специфичните национални характеристики на пазарите на отделните страни и прилагането на различни схеми за подпомагане на енергийната политика през 2016 г. в някои държави, като Дания и Германия се установяват относително високи цени на дребно, както при домакинствата, така и за промишлеността. По същия начин, България и Унгария имат ниски цени на дребно в ЕС-27 и за двата пазара.



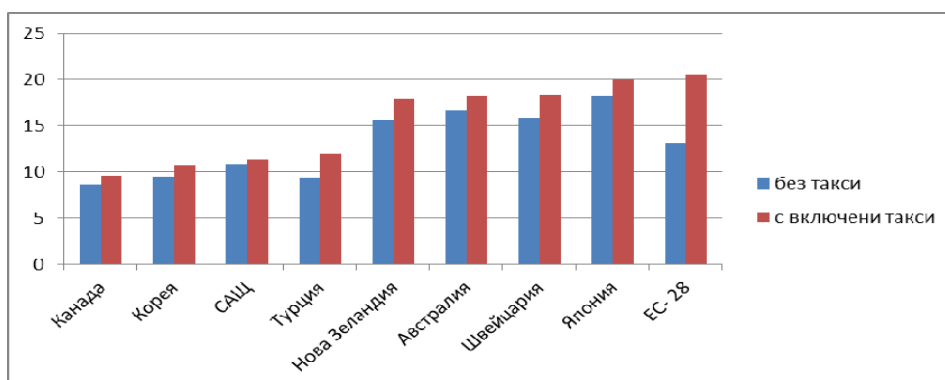
Фигура 5 Цени на електроенергията за битови и индустриални потребители по страни-членки на ЕС за 2016 г.

Източник: Евростат.

Цената на електроенергията в България в номинално изражение се запазва на най-ниското ниво от всички европейски страни, но по паритет на покупателна способност тя се нарежда на 13 място след цените на битовите потребители във Финландия, Франция, Великобритания и др. Средно, общата цена на електроенергията за домакинствата в България нараства в периода 2008-2016 г. от 8,2 евроцента/kWh на 9,5 евроцента /kWh. Най-голям дял в нея има енергийният компонент, който не се променя значително през разглеждания период, достигайки 4,3 евроцента/kWh през 2016 г., т.е. 0,2 евроцента/kWh над нивото от 2008 г. Разходите за мрежата имат подобно поведение като енергийния компонент, достигайки малко по-ниски стойности през 2016 г. на 2,2 евроцента/kWh в сравнение с 2,8 евроцента/kWh през 2008 г. Основната причина за увеличението на общата цена на електроенергията е сумата на данъците и налозите, която се е удвоила от 1.4 евроцента/kWh през 2008 г. до 2.9 евроцента/kWh през 2016 г. През 2016 г. данъците и таксите са допринесли за 31% от общата цена на електроенергията за домакинствата.

Общите цени на електроенергията за сектора на промишлеността остават относително стабилни за периода 2008-2016 г. Увеличават се от 59 евро/MWh през 2008 г. и достигнаха максимална стойност от 70 евро / MWh през 2012 г., преди да паднат до 62 евро/MWh през 2016 г. Енергийният компонент се увеличава от 2008 г. на ниво от 44 евро/MWh на 51 евро/2014 г., преди да намалее до 42 евро/MWh през 2016 г. Компонентът на мрежата е намалял повече от два пъти през същия период от 14 евро/MWh на 5 евро/MWh, а общите данъци и такси са нараснали от нула през 2009 г. до 15 евро/MWh през 2016 г.

Освен наблюдаваните значителни различия в цените на електроенергията за битови потребители в рамките на ЕС в порядъка между 9 и 30 евроцента/Kwh, се наблюдават и съществени различия спрямо цените в трети страни.

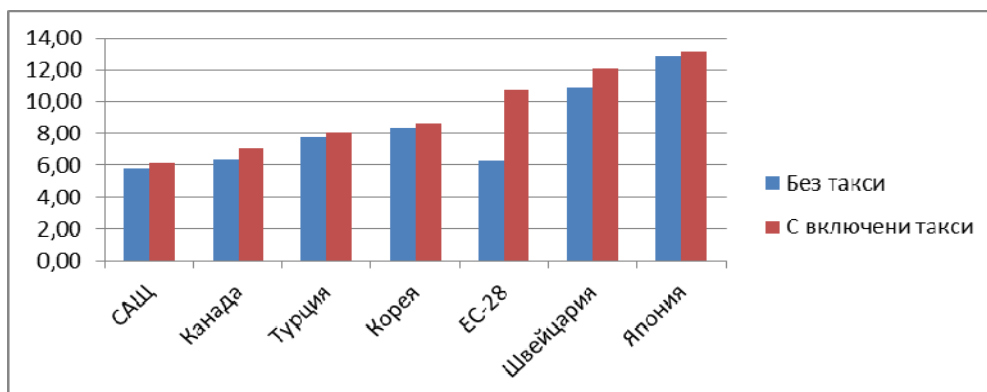


Фигура 6 Цени на електроенергията за битови потребители през 2016 г.
Източник: IEA, *Energy Prices and Taxes 2017*.

Прави впечатление, че битовите потребители в Канада, Корея и САЩ заплащат значително по-малко за потребяваната от тях електроенергия в сравнение с потребителите в ЕС. Освен това, следва да се отбележи и ниският процент на таксите, включени в цената на електроенергията.

Надеждното и достъпно предлагане на енергия е от съществено значение и за поддържане на конкурентен промишлен сектор в ЕС. Като важен производствен фактор за широк кръг от енергийно интензивни производства, енергийните разходи могат да достигнат до 40% от крайната цена. Както при битовите, така и при индустриалните потребители в ЕС, се констатира по-високи цени на електроенергията спрямо глобални конкуренти като САЩ, Канада, Турция.

Разминаването в цените на електроенергията до голяма степен може да се обясни с наличието и експлоатацията на енергийните ресурси, влагани в производството на електроенергия. Не са за пренебрегване и допълнителните фактори, които изиграват значителна роля за формиране на крайните цени като въглеродното ценообразуване, политиката за постигане на нисковъглеродна икономика, частичното развитие на пазарите на електроенергия в ЕС. Затова свидетелства високият дял на данъците и таксите в цената на електроенергията за индустриални потребители в ЕС-28, което противоречи на целта за повишаване на конкурентоспособността на европейската икономика.



Фигура 7. Цени на електроенергията за индустриални потребители през 2016 г.
Източник: IEA, Energy Prices and Taxes 2017.

Заклучение

Направеният анализ показва основни тенденции в динамиката на цените на електроенергията на дребно в ЕС, в условията на променяща се европейска политика в областта на климата и енергетиката. Липсата на съгласуваност в политиките на ЕС създава неефективност и допълнителни регулаторни тежести в сектора. От своя страна неkoordinираните национални енергийни политики нарушават функционирането на европейския електроенергиен пазар. Очакваното понижение на цените на дребно в резултат на отварянето на националните пазари би било възможно при условие на ефективна конкуренция и отсъствие на пазарни дефекти, които да изкривяват действието на пазарните сили. Същевременно нуждата от повече инвестиции за свързване на енергийните пазари в ЕС и постигане целите за нисковъглеродна икономика изправя европейските домакинства и индустрия пред допълнителни енергийни разходи. За да се отговори на това предизвикателство пред европейската икономика, е необходимо отговорно, ефективно и активно участие на самата интеграционна общност (Маринов, 2017), което да защити интересите на своите потребители.

Цитирана литература

- Маринов, Е., (2017), Българската икономик десет години в Европейския съюз, FastPrintbooks, стр.212
 European Parliament, (2017,)European Energy Industry Investments, 2017, p.36
 ЕС,(2016), Energy prices and costs in Europe, COM(2016) 769 final, p. 5
 Ecofys, (2016), Prices and cost of EU energy, p.54
 ACER/CEER, (2017), Annual report on the results of monitoring the internal electricity and gas markets in 2016, p. 17

ТЕНДЕНЦИИ НА СВЕТОВНИЯ ПАЗАР НА ВИНО

Докторант Илиян Георгиев Георгиев, iliyangeorgiev@abv.bg
Катедра „Търговски бизнес“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: основната цел на настоящата разработка е очертаване на тенденциите на световния винен пазар. За постигане на целта първо са дефинирани особеностите на виното като продукт на пазара. На второ място са представени основните световни структурни изменения на пазара по отношение на производство и консумация. В заключение са изведени тенденциите на винения пазар в световен мащаб.

Ключови думи: вино, винопроизводство, консумация на вино.

JEL: JEL Q17, Q18, Q23.

TRENDS OF THE WORLD WINE MARKET

Doctorant Iliyan Georgiev Georgiev, iliyangeorgiev@abv.bg
Department “Trade business”
Academy of Economic, Svishtov

Abstract: the main purpose of this paper is to outline trends in the world wine market. To achieve the goal, the characteristics of wine as a product on the market are defined first. Secondly, the main global structural changes of the parasu in terms of production and consumption. In conclusion, trends in the world wine market are highlighted.

Key words: wine, wine production, wine consumption.

JEL: JEL Q17, Q18, Q23.

Въведение

Лозарството е един от приоритетите на Европейската аграрна политика. Реализацията на вино е успешна когато предлаганият продукт е конкурентоспособен на съответния пазар. Качествата на виното като специфичен продукт се определят от следните фактори – сорт на гроздето, вкус на виното, екология на региона, технология на винопроизводството и др. В този смисъл в България са налице всички предпоставки да е сред водещите винопроизводители в Европа и в света. Нашата страна е с традиции в лозаро-винарския сектор, в който продължават да се инвестират средства. Това е основната причина за изследването да бъде насо-

чено към пазарът на вино и то не само в България, в Европа, а в света като цяло, защото нашата страна може да бъде фактор на последния.

1. Особености на виното като продукт на пазара

Виното като всяка стока е продукт на човешкия труд, задоволява определени човешки потребности и е предназначен за размяна на пазара. При това продажбата на вино се подчинява на правилата и изискванията за класическата покупко-продажба като отчита и специфични особености, свързани с регулирането на този пазар най-вече от страна на държавата.

Продажбата на вино може да се дефинира като сделка, при която се прехвърля правото на собственост върху определен винен продукт от производителя върху търговец при заплащане на цената и условията, дефинирани в договора за покупко-продажба. (Закон за задълженията и договорите, 2007)

Следователно сделката е двустранна, защото поражда права и задължения и за двете страни. От друга страна, договорът е консенсуален, защото изисква съгласието и на двете страни. На последно място договорът е неформален, тъй като законодателят не изисква определена форма за призоваване на действителността му. (Мидова, П. и Перков, В., 2015).

Участниците в търговския процес по веригата от производителя до крайния потребител на виното могат да бъдат много на брой. Дистрибуторите са един от основните фактори за реализацията на виното не само в България, но и в света. Световната тенденция е обединяване на дистрибуторите в големи вериги, търсещи директен контакт с производителите с цел контрол на пазара и намаляване крайната цена на виното.

Виното е както традиционна българска напитка, така и напитка, която се консумира по целия свят. В различните страни консумацията на вино има свои особености, но могат да се обособят такива, които са характерни като цяло за този продукт. В настоящата разработка вниманието е насочено към особености на виното от гледна точка на производителите и на потребителите.

Особеностите, които касаят производителите могат да се сведат до следното:

- производството на вино е с утвърдени традиции в много страни и е за него формирана култура на консумация;
- райониране на производството, свързано с изискванията при отглеждането на всеки винен сорт грозде;
- производството на вино е технологически сложен процес и всеки етап от него изисква определено времетраене;
- контролиране на производителите на вино от страна на държавата чрез различни закони – у нас Законът за виното и спиртните напитки (Закон за виното и спиртните напитки, 2012);
- регистрация на вина според националните законодателства – у нас съответно със Защитено наименование за произход или Защитено географско указание;

- винопроизводството има добър експортен потенциал;
- обособяване на силни брандове на световния пазар на вино, сред които е и България;
- производството на вино има сезонен характер, а неговата консумация е целогодишна.

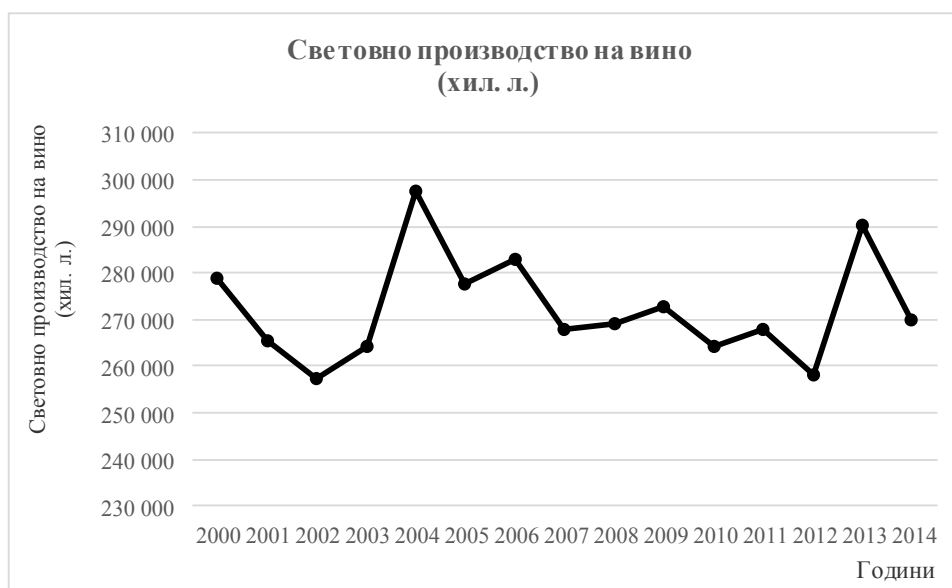
От гледна точка на потребителите могат да се дефинират следните особености на виното:

- виното е продукт с широк ценови диапазон, което го прави достъпен до голям брой сегменти потребители;
- винените продукти се предлагат в широк асортимент според сортовете грозде, разфасовките и др.;
- здравословни ползи от виното при умерена консумация;
- освен като напитка виното намира приложение и други области – туризъм, кулинария, козметика, фармацевтика, медицина и др.

2. Динамика и състояние на световния пазар на вино

Показателите, които формират състоянието на даден пазар са множество. В настоящата разработка вниманието е насочено към два от основните показатели – производството и консумацията на вино в световен мащаб. Те са представени за период от 15 години – от 2000 г. до 2014 г. Данните за това проучване са от световната организация за вино (<http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>).

На следващата графика е представено производството на вино в световен мащаб за изследвания период – виж фигура 1.



*Фигура 1. Производство на вино в света за периода 2000 – 2014 г. в хил. л.
Източник: <http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>.*

Както е видно от графиката диапазонът от колебания на световното производство не е голям – от около 40 000 хил. л. Като в рамките на петнадесет години може да се установят две максимални и две минимални точки в производството. Върховите точки са отчитат през 2004 г. – първата и през 2013 г. – втората. Като през 2004 г. производството е най-голямо – приблизително 300 000 хил. л., а през 2013 е с 10 000 хил. л. по-малко.

Минималните точки в производството са достигнати през 2002 г. и през 2012 г. когато производството е малко под 260 000 хил. л. Средно за периода производството е около 273 000 хил. л. като отклонението от него е незначително. Считаме, че тази динамика се свързва с климатичните особености и реколтите от грозде за съответните години.

Трендът на консумацията на вино е различен от този на производството и е видим от следващата фигура 2.



Фигура 2. Консумация на вино в света за периода 2000 – 2014 г. в хил. л.
Източник: <http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>.

Данните от фигура 2 сочат тенденция на увеличаване на консумацията на вино в световен мащаб и задържане на по-високи нива. Ръстът в увеличаването се наблюдава от 2000 г. до 2007 г. когато достига 250 000 хил. л. годишна консумация. Този достигнат максимум се задържа и през следващата 2008 г. и след това се наблюдава лек спад. През следващите четири години от 2009 г. до 2013 г. консумацията се задържа на ниво от около 242 000 хил. л. годишно и през последните две години от периода намалява слабо с около 2 000 хил. л. на година.

Основният тренд е на увеличаване на консумацията на вино в света, който се характеризира с лек спад и задържане на по-високи нива в сравнение с тези в началото на петнадесет годишния период.

Тенденцията е увеличаване делът на червеното вино като цяло в световен мащаб като в някои страни се запазват предпочитанията към определени вина. Китай е основен фактор по отношение на консумацията на вино в света. Китайците предпочитат червените вина, което е главната причина за нарастване ръста на тяхната консумация. Във Франция се консумира целогодишно розе, а в Италия – предпочитанията са в полза на белите вина. Пенливите вина се консумират в Германия, Франция и Русия.

Може да се направи извод, че в световен мащаб се увеличава консумацията не само на вино, но и на алкохолни напитки като цяло. Консумацията на спиртни напитки също расте и през 2013 достига 3,069 млн. каси, което е с 19,1% повече в сравнение с 2009. От 2014 до 2018 г. тя също се очаква да продължи растежа си, но с 3%. (<http://www.divino.bg/statii>)

Топ 10 на държавите, в които се консумира вино и в които не се консумира вино за 2017 са изведени в следващата таблица.

Таблица 1

Топ 10 на държавите, които консумират и които не консумират вино за 2017г.

Топ 10 държави, консумиращи най-много вино	Консумация, л на глава от населението	Топ 10 държави, консумиращи най-малко вино	Консумация, л на глава от населението
1. Андора	56,9	1. Пакистан	0,00019
2. Ватикана	56,2	2. Йемен	0,00022
3. Хърватия	46,9	3. Афганистан	0,00075
4. Португалия	43,7	4. Сирия	0,00080
5. Франция	43,1	5. Бангладеш	0,00120
6. Словения	42,5	6. Еритрея	0,00168
7. Македония	40,4	7. Египет	0,00241
8. Фолкландските острови	38,5	8. Судан	0,00269
9. Швейцария	37,0	9. Таджикистан	0,00277
10. Италия	34,1	10. Саудитска Арабия	0,00354

Източник: <https://profit.bg/klasatsii/darzhavite-koito-piyat-nay-mnogo-vino-i-kade-e-balgariya/>

От данните в таблицата е видно, че най-много вино на глава от населението се консумира най-вече на стария континент – в страни като Андора, Ватикана, Хърватия, Португалия и Франция, които са в топ на световната консумация. След тях се нареждат Словения, Македония, Швейцария и Италия. В челната десетка извън Европа попадат жителите на Фолкландските острови.

Според представените данни слабата консумация на вино е характерна за Азиатските страни и най-вече за страните от Близкия изток, с изключение на Бангладеш. В топ 5 на слабоконсумиращите вино са жителите на Пакистан, Йемен, Афганистан, Сирия и Бангладеш. Последвани от двете Африкански страни – Еритрея и Египет. Основната причина за това се свързва с религията, която проповядва населението на тези страни и липсата на традиции за консумация на

вино. Други причини за това да не се употребява виното като напитка в тези страни са икономическата и политическата нестабилност в този регион - ниските доходи, военното положение в някой и тях и др.

Заклучение

Върху базата на направеното проучване на пазара на вино могат да се изведат следните по-значими тенденции:

- наличие на традиции в производството и консумацията на вино в някой страни в света и най-вече в Европа;
- задържане на количества на производството на вино с незначими колебания според добивите на грозде в световен мащаб;
- нарастване на консумацията на вино след 2000 г. в световен мащаб, като по видове вино това е особено изразено в някой страни;
- присъствие на пазара на голям асортимент от вина, даващи възможност за задоволяване вкусовете и предпочитанията на потребителите на съответния пазар;
- бурно развитие на азиатските пазари на вино и особено на Китай, следствие на което се увеличаване на консумацията на червено вино в световен мащаб;
- липса на интерес към виното като напитка в страните от Близкия изток;
- намаляване на цената на виното в резултат на свиване на маржа от страна на ресторантьорите;
- ориентация към нови сортове, предимно червени вина и към производство и консумация на биовино, свързано с новите изисквания на потребителите за здравословно хранене;
- намиране на нови приложения на виното и развитие на винен туризъм, обособяване на дестинации изключително известни с производството на вино като например Порто, Португалия.

Цитирана литература

(н.д.). Свалено от <http://www.oiv.int/en/databases-and-statistics/statistics>.

(н.д.). Свалено от <http://www.divino.bg/statii>.

<https://www.mi.government.bg/bg/library/zakon-za-vinoto-i-spirtnite-napitki-saobshtenie-za-licata-izvarshvashti-deinosti-s-destilacionni-saora-83-c25-m258-1.html>. (15 06 2012 г.). Свалено от file:///C:/Users/user/AppData/Local/Microsoft/Windows/Temporary%20Internet%20Files/Content.IE5/4GGMX9K0/Zakon_za_vinoto_i_spirtnite_napitki_180717.pdf.

Закон за задълженията и договорите. (бр.92 2007 г.). *Държавен вестник*.

Мидова, П. и Перков, В. (2015). *Организация и технология на продажбите*. Велико Търново: Фабер.

ОГРАНИЧАВАНЕ НА НЕЛОЯЛНИТЕ ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯ НА ЗЕМЕДЕЛСКИ ПРОДУКТИ

Георги Димитров, d010416168@uni-svishtov.bg
Катедра „Аграрна икономика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: нелоялните търговски практики са практики, които са в разрез с етичното търговско поведение, добросъвестност и почтеност при сключване на сделки. Често се наблюдават ситуации, при които най-слабите звена – земеделските производители, са поставени в неравностойно положение, подложени на неоправдан икономически натиск. В доклада са разгледани предприетите мерки от Европейската комисия за справяне с нелоялните търговски практики.

Ключови думи: пазар; нелоялни търговски практики; верига на доставка на храни.

JEL: Q13.

RESTRICTION OF UNFAIR TRADING PRACTICES WITH AGRICULTURAL PRODUCTS

Georgi Dimitrov, d010416168@uni-svishtov.bg
Department „Agricultural Economics“
Academy of economics „Dimitur A. Tsenov“

Abstract: unfair trading practices are practices that are at odds with ethical commercial behavior, good faith and integrity when making deals. There are often situations where the weakest ranks - farmers are disadvantaged and are subject to unjustified economic pressure. The report will examine the measures taken by the European commission to prevention unfair commercial practices.

Key words: market; unfair commercial practices; food supply chain.

JEL: Q13.

Въведение

През последните двадесет и девет години отношенията между големите търговци и доставчиците им до голяма степен бяха променени. Снабдяването на големите доставчици с продукти от световния пазар и възможността им да се възползват от понижаване на разходите благодарение на мащабите си засилиха кон-

центрацията на пазара. В резултат на това договорните отношения между търговците на дребно и техните доставчици се промениха. Предполага се, че някои от големите търговци използват силата си при договаряне, за да притиснат производителите и да получат търговски отстъпки или други предимства (Световната банка, 2014). Веригата на доставка на храни е особено повлияна от тези настъпили промени.

1. Обща информация за веригата на доставки на храни

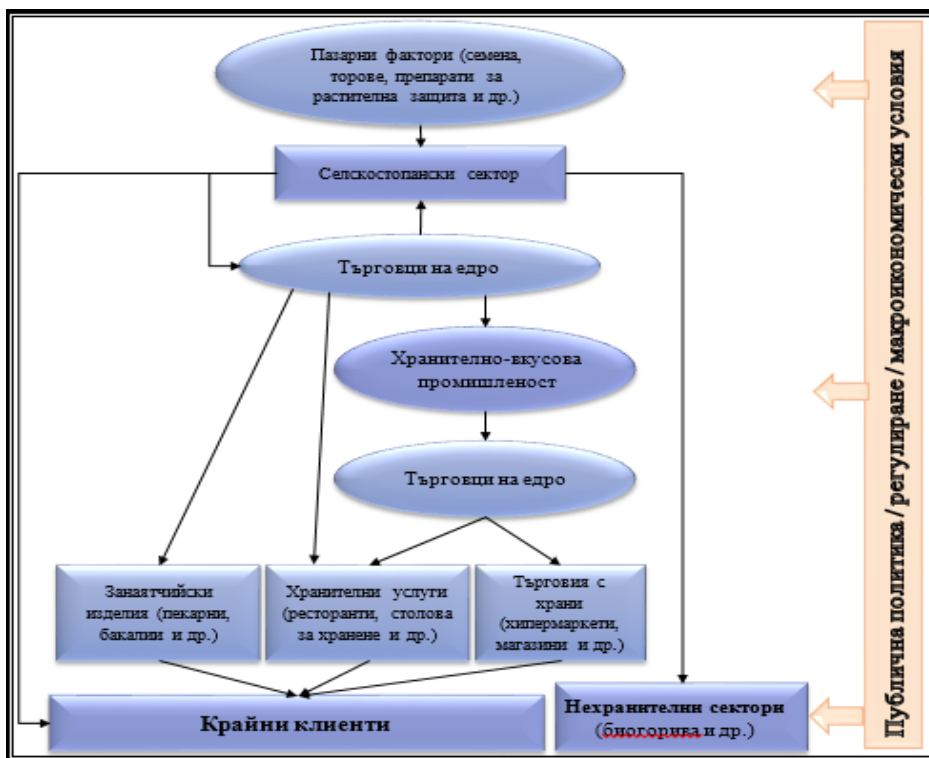
Веригата на доставки на храни (food supply chain) е съвкупност от голямо разнообразие от фирми, които оперират на различни пазари и продават различни хранителни продукти (European Communities, 2009). Тя осигурява доставката на храни и напитки за широката общественост за лична или домакинска консумация. Веригата на доставки на храни засяга ежедневно всички потребители в ЕС, всяко едно домакинство изразходва значителна част от бюджета си за покупка на хранителни стоки и напитки. Преди продуктът да достигне до крайния потребител, той преминава през няколко от участниците във веригата (производител, преработвател, търговец на едро, търговец на дребно и т.н.). Те добавят към продукта допълнителна стойност и оказват влияние върху крайната цена, платена от потребителя (European Commission, 2014). Разходите за храна и безалкохолни напитки на лице от домакинството в България възлизат на малко над 30% от бюджета им (НСИ, 2017).

Веригата на доставки на храни свързва три основни сектора: **селскостопанския сектор, преработвателния сектор и търговския сектор**. На фиг. 1 е представена схематично веригата на доставки на храни.

Първият основен сектор, разглеждан във веригата, е селскостопанският. Дейността му включва отглеждане на растителни продукти и отглеждане на добитък. Той се влияе от фактори като цените на семената, препаратите и торове и други важни продукти оказващи пряко влияние на производството му. Селскостопанските продукти стоят в основата на тази верига, но те често са преработвани, преди да достигнат до крайния потребител. Многообразието на продукти от този сектор е еквивалентно на каналите за реализация им. Селскостопанските производители предлагат продуктите си главно на търговците на едро и дребно и на хранително-вкусовата промишленост. През последните години директните продажби също придобиват популярност, като фермерските пазари и др., но при този канал за реализация количествата на продадени продукти са значително по-малки.

С цел характеризирание на веригата на доставки на храни в ЕС могат да се изтъкнат следните особености (DG Agriculture and Rural Development, 2017):

- Броят на участниците във веригата на доставки на храни значително варира на всяко ниво. В ЕС около 11 милиона фермери произвеждат селскостопански суровини за около 300 000 преработватели в хранително-вкусовата промишленост. Преработвателите продават своите продукти на 2.8 милиона търговци на хранителни продукти и ресторантьори, които доставят храна на 500 милиона европейски потребители.



Фигура 1. Верига на доставки на храни
Източник: Европейската Комисия.

- Земеделието осигурява работа за около 22 милиона души, на пълно и почасово работно време. Заедно с хранително-вкусовата промишленост, хранителните вериги и ресторантьори, селскостопанското производство осигурява близо 44 милиона работни места в ЕС.
- Над 15 милиона от стопанствата / предприятия във веригата са малки и средни. В аграрния сектор 70% от всички фермери в EU-28 отглеждат своите продукти на площ под 5 ха и само 2.7% над 100ха през 2010 година.

2. Борбата с нелоялните търговски практики

През последните няколко години Европейската Комисия се опитва да направи веригата на доставки на храни по-справедлива. Под нелоялни търговски практики (НТП) Комисията определя „практики от тип бизнес към бизнес, които се отклоняват от доброто търговско поведение и противоречат на добросъвестността и честната работа. Веригата на доставка на храни е уязвима към нелоялните търговски практики, дължащи се на дисбаланс между малките и големите участници. Често земеделските стопани и малките оператори във веригата не разполагат с достатъчна възможност за водене на преговори за защита срещу нелоялните търговски практики“.

През 2014 година Европейската комисията (Европейска комисия, 2014) приема съобщение, в което държавите членки са насърчават да осигурят по-добра защита на дребните производители и търговци на хранителни продукти от нелоялните практики, към които прибягват по-големите от тях търговски партньори. В съобщението се дават примери за нелоялни практики, като:

- нежелание или отказ съществени търговски условия да се оформят в писмен вид;
- едностранни промени в себестойността или цените на продукти или услуги, които се въвеждат със задна дата;
- прехвърляне на неоправдан или несъразмерен риск към някоя от договарящите се страни;
- умишлено нарушаване на графика за доставка или за получаване, за да се придобие необосновано предимство;
- едностранно прекратяване на търговски отношения без предизвестие или с предизвестие с необосновано кратък срок и без обективна причина.

В съобщението не се предлагат регулаторни мерки на ниво Европейски съюз, но се поощряват въвеждането на подходящи механизми, съобразени с местните условия на ниво държавни членки. Предложенията са в три насоки:

1. Подкрепа за доброволната инициатива за продоволствена верига: стартирана през септември 2013 г., инициативата е отворена за фирми от всякакъв мащаб във веригата на доставки на храни в ЕС. Включително фермери, търговци на едро и дребно, преработватели и др. Включвайки се, те потвърждават, че спазват доброволно кодекс на поведение за добри търговски практики (<http://supplychaininitiative.eu>). Доброволно участие в тази инициатива от България са осъществили 71 фирми.

2. Общи стандарти на равнище на ЕС и принципи за добра практика: в някои държави членки на национално равнище се вземат мерки за борба с нелоялните търговски практики. Същевременно с това други държави членки все още нямат конкретни мерки за преодоляване на проблема. Поради тази причина трябва да се приемат ефикасни действия за целия Европейски съюз, за да се формират общи правила за борба с нелоялните търговски практики.

3. Ефикасно прилагане на разпоредбите на национално равнище: в случаите когато едната страна е икономически зависима и по-слаба, тя често се отказва да защитава интересите си по съдебен път от страх да не си навреди или да не изгуби важно търговско партньорство. За да се премахне използването на нелоялни търговски практики, в предложението се предлага да се определят минимални стандарти, които да се прилагат в целия ЕС.

През 2015 година дискусиите се задълбочават. Пред земеделските производители се появяват нови трудности, свързани с наложената от Русия забрана за внос и довелото свръх предлагане на селскостопански продукти. Цените на млечните продукти и свинското месо значително се понижават. В отговор на появилите се предизвикателства през земеделските производители, министрите на земеделието на седем държави, сред които и България, създават съвместна декларация, приканвайки Европейската комисия да задълбочи анализа си за НТП и да вземе мерки чрез ново законодателство на ЕС за справянето с проблема НТП.

През януари 2016 година в специален доклад отново се подчертава нуждата от справяне с НТП и на национално равнище (Европейска комисия, 2016). Към този момент не е сметнато за необходимо да се приема ново законодателство, свързано с този проблем. Комисията поема ангажимента преди края на мандата си да направи повторна оценка за необходимостта от приемане на законодателство на ЕС в тази област.

Същата година експертна работна група за селскостопанските пазари (Agricultural Market Task Force) представя своя доклад „Подобряване на ситуацията на пазара – утвърждаване на позицията на земеделските стопани във веригата на доставка на храни“ (Agricultural Markets Task Force, 2016), като по-конкретно дава следните препоръки:

- подобряване на прозрачността на пазара, въвеждане на задължително докладване на цените и предоставяне на по-навременни и стандартизирани данни;
- във връзка с НТП в доклада се посочва, че макар доброволните инициативи да са полезни, те не са достатъчни за въвеждане на действащо и независимо правоприлагане.
- що се отнася до засилването на сътрудничеството между земеделските производители, правилата на колективната организация и законодателството в областта на конкуренцията трябва да бъдат ясни, ефективни и реално насочени към увеличаване на възможностите за такова сътрудничество;
- с оглед улесняване на достъпа на земеделските производители до финансиране съществува потенциал за по-широко използване на финансовите инструменти, като във връзка с това се подчертава ролята на Европейската инвестиционна банка и участието ѝ в разработването на евентуален механизъм за гарантиране на експортни кредити;
- необходимо е да се подобрят съществуващите инструменти за управление на риска.

През 2017 година Комисията започна провеждане на обществена консултация по темата за НТП. Таргет групата на изследването включва: фермери; преработватели; дистрибутори; търговци на едро; търговци на дребно; бизнес организации; асоциации; търговски камари и др.

Резултатите от направеното обществено проучване са обявени през 2018 година, с което се потвърждава, наличието на НТП и нуждата от действия целящи прекратяването ѝ. Според 91% от респондентите, НТП съществуват във веригата на доставка на храна, като 4 % не отговарят и 5% не изразяват ясна позиция. Над 87 % от отговорилите смятат, че Европейският съюз следва да предприеме действия по този проблем (според 58% - съвместно с държавите членки, а според 29% - самостоятелно) 76% от участниците заявяват, че НТП са причинили значителен проблем в дейността на организацията им. От всички целеви групи 100% от търговците на дребно не са съгласни с това и смятат, че ЕС не трябва да предприема каквито и да било действия срещу НТП (EUROPEAN COMMISSION, 2018).

В заключение се установява, че е необходимо законодателство относно НТП, както и че доброволните кодекси за поведение не са достатъчни. На 12.04.2018 г. Европейската комисия прави предложение за Директива на Европейския парла-

мент и на съвета, относно нелоялните търговски практики в отношенията между стопански субекти по веригата за доставка на храни. В предложението става ясно, че всяка държава ще определи публичен орган, който ще следи за прилагането на забраните за нелоялни търговски практики. Разписани са правомощията с които ще разполага този орган. Разследвания ще бъдат провеждани по собствена инициатива на прилагачият орган или по сигнал – подаване на жалба. В член 3 са описани търговските практики, които са забранени на държавните членки:

- плащане от купувач на доставчик за нетрайни хранително продукти за повече от 30 календарни дни след датата, на която купувачът е получил фактурата на доставчика, или повече от 30 календарни дни след датата, на която са доставени продуктите;
- отказ от купувача на поръчката за нетрайни продукти с толкова кратко предизвестие, че не може основателно да се очаква от доставчикът да намери друг начин за търговска реализация или употреба на хранителните продукти;
- едностранна промяна от купувача с обратно действие на условията на договора за доставка относно честотата, времето или обема на доставката или предоставянето, стандартите за качество или цените на хранителните продукти;
- плащане от доставчика на разходите, свързани с похабяване на хранителните продукти, което е настъпило в помещенията на купувача и не се дължи на небрежност или вина на доставчика.
- връщане от купувача на непродадени хранителни продукти на доставчика;
- заплащане от доставчика на такса на купувача като условие за складиране, излагане или включване в продуктовата гама на хранителните продукти на доставчика;
- заплащане от доставчика за продажба на намалени цени на продаваните от купувача хранителни продукти. Преди продажба на намалени цени и ако тя се прави по негова инициатива, купувачът уточнява периода на продажбата на намалени цени и очакваните количества хранителни продукти, които ще поръча;
- заплащане от доставчика за маркетинг на продаваните от купувача хранителни продукти.

Именно това са основните търговски практики, които влияят най-негативно на по-слабите звена във веригата на доставки на храни. Засегнатите в Директивата нелоялни търговски практики са най-често посочвани като такива с най-сериозно въздействие, според проведеното обществено допитване. Това е доказателство за стремежа на Европейската комисия да се справи най-прецизно и най-ефективно с този актуален проблем.

Заклучение

Засягайки 11 милиона фермери, 300 хиляди преработвателни предприятия, 2,8 милиона търговци на хранителни продукти и 500 милиона европейски потре-

бители, темата за нелоялните търговски практики е изключително актуална и в бъдеще ще набира все по-голям обществен интерес. В съвременната селскостопанска политика, която е по-тясно обвързана с пазара, реформирането към по-справедлива и по-ефективна верига за доставка на храни придобива все по-голямо значение. Нелоялните търговски практики застрашават печалбите на стопанските субекти, като е възможно това да доведе до неправилно разпределение на ресурсите и дори напускане на пазара от жизненоважни участници. Предложената от Европейската комисия Директива е стъпка към по-справедливото разпределение на добавената стойност във веригата. Както казва Комисарят по земеделие и развитие на селските райони Фил Хоган „Колко здрава е една верига, личи от най-слабото ѝ звено“, а много често земеделският производител е поставен в позицията на най-слабото звено, въпреки че без него верига няма как да има.

Цитирана литература

Agricultural Markets Task Force. (2016). Improving market outcomes enhancing the position of farmers in the supply chain. Brussels: European Commission.

DG Agriculture and Rural Development. (2017). The Food Supply Chain. European Union.

European Commission. (2014). Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain. Strasbourg.

European Commission. (2018). Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices). Brussels: European Commission.

European Communities. (2009). The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in European Union. European Communities.

Food and agriculture organization of the united nations. (2007). Agro-industrial supply chain management: concepts and applications. Rome: FAO.

Европейска комисия. (2014). Европейската комисия предприема мерки за борба с нелоялните практики в продоволствената верига. Страсбург: Европейска комисия.

Европейска Комисия. (2016). Доклад на комисията до европейския парламент и съвета относно нелоялните търговски практики във веригата на доставки на храни между предприятия. Брюксел: Европейска Комисия.

НСИ. (2017). Доходи, разходи и потребление на домакинствата през 2017 година. София: НСИ.

Световната банка. (2014). В отговор на нелоялните търговски практики в България. Washington, DC: The World Bank.

СИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И УКРЕПЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Д.ф.э.н. Бабаева Вусалья Муса кызы, V_vusale@mail.ru
Заведующая отделом «Информационное обеспечение и мониторинг»
НИИЭ и ОСХ, г. Баку

Резюме: В статье, автором отмечается, что в настоящее время каждая страна старается выявить неиспользованные резервы и возможности, которые позволили бы увеличить производство продуктов растениеводства и животноводства. Поэтому, размещение отражает количественную сторону, то есть отвечает на вопрос, сколько и каких продуктов должно быть произведено в данном хозяйстве, области, районе или зоне. Специализация отражает качественную сторону, то есть определяет, какие главные товарные отрасли должны развиваться.

Summary: In the article, the author notes that at present each country is trying to identify unused reserves and opportunities that would allow increasing the production of crop and livestock products. Therefore, the placement reflects the quantitative side, that is, answers the question of how many and what products should be produced in a given farm, area, district or zone. The specialization reflects the qualitative side, that is, determines which main commodity industries should develop.

Экономическая политика любого государства имеет направленность на стимулирование роста общественного производства и укрепление его материально-технической базы. Здесь большая роль отводится инвестициям. Развитие АПК прямо связано с состоянием инвестиционной политики и основных фондов. В Азербайджанской Республике принят закон «Об инвестиционной деятельности» и ряд других законов, согласно которым осуществляется инвестиционная деятельность участников рынка.

В связи с этим, большую актуальность приобретают вопросы организации и интенсификации растениеводства и продуктов животноводства. В настоящее время каждая страна старается выявить неиспользованные резервы и возможности, которые позволили бы увеличить производство продуктов растениеводства и животноводства. Поэтому, размещение отражает количественную сторону, то есть отвечает на вопрос, сколько и каких продуктов должно быть произведено в данном хозяйстве, области, районе или зоне. Специализация отражает качественную сторону, то есть определяет, какие главные товарные отрасли должны развиваться [1].

Правильное размещение производства на территории страны с учетом природных и экономических условий позволяет более полно использовать землю, орудия труда и сам труд. Эффективное использование последних также обеспечивает концентрация производства, которая характеризуется сосредоточением материальных и технических средств на единицу площади, размером подразделений. Таким образом, при определении специализации хозяйств, районов необходимо в

первую очередь исходить из потребностей народного хозяйства, учитывая условия производства, местоположение хозяйств по отношению к пунктам реализации, обеспеченность рабочей силой, техническими средствами труда и другие факторы. Осново-полагающим фактором специализации являются почвенно-климатические условия.

Исходя из вышеизложенного, материально-техническое обеспечение основывается на результатах научно-технического прогресса и считается неременным условием индустриализации сельского хозяйства. Процесс индустриализации имеет цель создания материально-технической базы аграрного сектора, которая немыслима без вовлечения машиностроения и химической промышленности [2].

Сельскохозяйственное машиностроение в развитых странах занимает видное место среди других аналогичных отраслей, ежегодно выпуская разнообразные машины сотен новых марок, приспособленных для конкретных условий хозяйствования. Однако, специфика ведения хозяйства (влияние почв, рельефа, погоды и т.д.) часто осложняет проблему создания комплекса машин (табл. 1).

Таблица 1. Основные виды парка сельскохозяйственной техники, на конец года

Года	Тракторы	Комбайны		Машины	
		Зерноуборочные	Хлопкоуборочные	Картофелеуборочные	Распылители удобрений
2012	21073	1724	41	18	622
2013	23469	2143	52	36	871
2014	23090	2218	86	39	848
2015	12262	658	86	4	82
2016	17043	1285	69	5	130

В широком смысле слова АПК объединяет сельское хозяйство, машиностроительный комплекс, пищевую и частично легкую промышленность, также другие отрасли, поставляющие средства производства и создающие материально-техническую базу. К важным звеньям агропромышленного производства относят рынок сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов, финансово-кредитную и налоговую системы, а также внешние экономические отношения, техническое обслуживание и транспортное обеспечение.

Как известно, пищевая и перерабатывающая промышленность замыкает производственно-техническую цепочку АПК на пути сельскохозяйственного сырья от поля до потребителя.

Следовательно, одной из форм проявления государственного - монополизма в экономике является широкое государственное вмешательство в установление цен на сельскохозяйственную продукцию. Чаще всего это выражается в установлении системы гарантированных цен на продукцию сельского хозяйства. Это связано с тем, что монополистический капитал в пищевой промышленности и в торговле продовольствием заинтересован в установлении также стабильных, но низких цен на продукты сельского хозяйства. С другой стороны, монополистический капитал в отраслях промышленности, а также верхушка фермеров, заинтересованы в установлении также стабильных цен на сельскохозяйственную продукцию, чтобы расширить рынок сбыта.

Таким образом, аграрная реформа развернутая в 1995 году подразумевала поддержание нормального ритма продовольственного обеспечения страны и пос-

тепленную реорганизацию колхозов и совхозов путем бесплатной передачи имущества и земельных угодий в собственность трудовых коллективов и отдельных работников. Результатом намеченных мероприятий по преобразованию явилось изменение организационно-хозяйственной структуры отрасли.

На современном мировом рынке сталкиваются разнообразные системы ценообразования на различные товары, имеет место множественность цен, когда один и тот же товар оценивается по-разному даже на одном рынке в зависимости от характера отношений между продавцом и покупателем.

Сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность по содержанию и роли традиционно рассматриваются как два отдельных и взаимосвязанных сектора экономики. Сельское хозяйство является базой, в то время как перерабатывающая промышленность принимается в качестве прогрессивного фактора экономики. Приведенные составляющие носят название агроиндустрии или агропромышленного производства. Чаще всего агропромышленное производство представляется в виде системы. С этой точки зрения под агроиндустрией следует понимать совокупность экономических, организационных, социальных, технических, технологических, природоохранных компонентов, составляющих отрасли, которые направлены в целом на повышение эффективности производства [3].

Таким образом, интенсификация требует дополнительных вложений средств, а для этого необходимо иметь накопления. В каждом хозяйстве главный путь к накоплению лежит через повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства и получение большей массы прибыли. Нужно, очевидно, установить правильные пропорции между фондами потребления и фондами накопления в хозяйствах различных форм собственности. От общества в целом требуется такое регулирование государственных цен на сельскохозяйственную продукцию, которое создало бы материальную заинтересованность хозяйства и работников в увеличении выхода продукции. С ростом производства сельскохозяйственной продукции все более острой становится проблема ее реализации.

Следовательно, интенсификация сельского хозяйства имеет свой предел и не безгранична. Она является экономически оправданной в том случае, когда окупаемость производственных затрат остается без изменения. В определенных пределах она может быть оправдана даже в том случае, когда увеличение производства продукции за счет дополнительных затрат достигается при снижении норм их производства. Поэтому, успех производственной деятельности во многом зависит от материальной заинтересованности занятых в них людей, от правильной организации труда. Для этого нужно совершенствовать руководство развитием сельского хозяйства с все большим предоставлением инициативы и оперативно - хозяйственной самостоятельности сельскохозяйственным предприятиям.

Список использованной литературы

Чубаков Г. Н. Государственно-частное партнерство как фактор повышения конкурентоспособности российских предприятий // Исследование проблем формирования конкурентоспособного типа воспроизводства. М.: Институт экономики РАН. 2007. - с. 64-87.

Шутьков А. А.; Шутьков С. А. Аграрная политика России: социально-экономические проблемы Москва. – М.: Национальный институт бизнеса. - 2008. - 339 с.

Экономические институты аграрного рынка (состояние и оценка). - М.: ВНИИЭСХ. - 2003. - 72 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Баширова Сабина Агамехди кызы, sabinabashirova890@gmail.com
Академия Государственного Управления при Президенте
Азербайджанской Республики

Резюме: В статье, автором отмечается, что, диверсификация в сельском хозяйстве на современном этапе - это обусловленное экономическим принуждением рыночной среды явление, протекающее в форме переориентации скудных инвестиционных ресурсов из основной деятельности в другие сферы - в переработку, расширение непроизводственных услуг.

Таким образом, В целях более эффективной формы товаропродвижения от производителя к потребителю, повышения доли участия сельхозтоваропроизводителей в конечном продукте на современном этапе целесообразно создавать ассоциации, объединения, другие организации, на кооперативной основе, которые занимались бы поиском каналов сбыта, изучением конъюнктуры рынка.

Summary: In the article, the author notes that diversification in agriculture at the present stage is a phenomenon caused by economic coercion of the market environment, which takes the form of reorienting scarce investment resources from the main activity to other spheres-processing, expansion of non-production services.

Thus, in order to achieve a more effective form of commodity promotion from producer to consumer, to increase the share of agricultural producers' participation in the final product at the current stage, it is expedient to create associations, associations and other organizations on a co-operative basis, which would search for sales channels and study market conditions.

Постановка проблемы. Сельское хозяйство занимает важное место в экономике Азербайджана. Азербайджан сегодня продолжает наращивать экспортный потенциал продукции сельского хозяйства. В этих условиях нашей стране необходимо стремиться расширить экспортную базу сельского хозяйства.

В аграрном секторе создаются новые предприятия, такие как по производству томатной пасты, молочных и рыбных продуктов, обработке орехов и др., ориентированные на международные рынки.

Семена, удобрения, фураж, сельскохозяйственные машины и оборудования, запчасти и комплектующие узлы и детали,- используемые в производстве добавочной стоимости освобождены от ввозных пошлин.

Необходимо подчеркнуть, что сегодня в Азербайджане в целом, продолжают применяться всеоюзные государственные стандарты. Несмотря на то, что азербайджанские сертификаты соответствия и качества признаются во всем пространстве СНГ (хотя некоторые положения соглашения о взаимном признании стандартов и оценки соответствия в основном не распространяются на продукции сельского хозяйства) [1].

В то же время, производство и экспорт таких основных традиционных экспортных товаров как хлопок (до недавнего времени основной источник валютных поступлений), виноград, чай, табак значительно сократился. Для стимулирования внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе необходимо более быстрыми темпами развивать обрабатывающие сельскохозяйственную продукцию отрасли. Параллельно с этим, важное значение приобретает повышение безопасности сельскохозяйственной продукции. Эти две меры должны быть соответствовать соглашению ВТО по сельскому хозяйству. Это соглашение, как известно, преследует цель расширения экспортных возможностей аграрного сектора путем отмены субсидии и тарификации всех нефинансовых барьеров. При этом, все стимулирующие меры, направленные на обеспечение рынка сельскохозяйственной продукцией, как для внутреннего потребления, так и для экспорта, в полной мере должны быть в рамках норм и требований ВТО [2].

А. Смит принадлежит формулировка экономической природы конкуренции как абсолютного преимущества. К факторам, определяющим преимущество лиц, предприятий, отраслей. А. Смит относил количественный состав субъектов рынка, специализацию и уровень издержек. Правомерность положений этой концепции подтверждает реформа хозяйственной системы путем создания институтов рынка. Возникновение качественно иных форм объектов с определенным содержанием и структурой обусловлено экзогенными и эндогенными источниками развития. Конкуренция действует в конкурентной среде и для субъектов является экзогенным фактором. Под ее воздействием управление эндогенными процессами в структурах аграрных предприятий вынуждено направляться на восприятие нововведений, осуществление новых комбинаций факторов и достижение конкурентоспособности продукции [3].

Привлечение предприятий различных отраслей АПК, особенно перерабатывающих сырье, для роста производства и повышения конкурентоспособности, связано с использованием мощностей и их производственного потенциала и, безусловно, имеет свои внутриотраслевые специфические особенности. Они обуславливаются сложившимися в сельском хозяйстве предприятиями различных организационно-правовых форм, становлением крупного и малого бизнеса в отраслях переработки сельхозпродукции, а также уже сложившимися условиями проведенной приватизации [4].

Некоторые учёные глубже подходят к понятию диверсификация и характеризуют её как часть воспроизводственного процесса, которая не может возникнуть вне взаимосвязи с её предшествующим состоянием и обнаруживается в целенаправленном соединении исходных, различных видов деятельности в единое целое [5].

Следовательно, диверсификация в сельском хозяйстве на современном этапе - это обусловленное экономическим принуждением рыночной среды явление, протекающее в форме переориентации скудных инвестиционных ресурсов из основной деятельности в другие сферы - в переработку, расширение непроизводственных услуг и т. д. Это реакция сельских товаропроизводителей на конъюнктуру рынка, свидетельствующая об их адаптации, формировании

здоровой конкуренции на рынке продовольствия и услуг. Данное состояние подталкивает к ускорению интеграции аграрного производства с перерабатывающей промышленностью, дабы дать возможность полной загрузки существующих перерабатывающих модулей отечественным сырьем, обеспечивая тем самым продовольственную безопасность страны [6].

В последнее время на страницах печати всё чаще появляются высказывания многих руководителей предприятий, успешно осуществляющих диверсификацию в аграрной сфере, и это не случайно, так как, с одной стороны, она способствует повышению экономической, финансовой устойчивости, с другой - обеспечивает более полное использование трудовых ресурсов, ликвидирует главную особенность сельского хозяйства - сезонность труда.

В основе такого несправедливого механизма распределения прибыли лежит роль, которую играют различные хозяйствующие субъекты товародвижения в формировании цены. Наличие цепочки посредников в системе товародвижения между производителем сырья и потреблением не дает возможности сельхозпроизводителю влиять на цену конечного продукта [7]. Это связано с рядом обстоятельств: во-первых, сырьевика и сфера переработки работают в различных рыночных структурах. Первые в большей степени приближены к совершенной или монополистической конкуренции, тогда как вторые - к монополии. Во-вторых, несмотря на свободу выбора рынков сбыта, структура партнёров по реализации продукции на локальных рынках меняется незначительно из-за отсутствия конкуренции в этой сфере предпринимательской деятельности. В-третьих, низкий платежеспособный спрос населения обострил проблему сбыта сельскохозяйственной продукции на рынках продовольствия, вынуждая сельскохозяйственных товаропроизводителей работать с монополистами [8].

Всё это объективно ставит производителей сырья в экономически невыгодные условия, ориентируя их на собственную переработку в форме малых цехов или на основе межхозяйственной кооперации. Вместе с тем в условиях технологически отлаженного производства существующих перерабатывающих комплексов вряд ли можно считать целесообразным направление скудных инвестиционных ресурсов на эти цели. Соединение коммерческих интересов партнеров по производству и переработке продукции необходимо осуществлять через систему экономических отношений на основе интеграции. Это позволит сельским товаропроизводителям сконцентрировать внимание на технологическом процессе, обеспечить конкурентоспособность сельскохозяйственного производства.

Что же касается третьего направления диверсификации - расширения различного рода услуг и непромышленной сферы, то его следует углублять, однако в перспективе это не станет профилирующим видом деятельности в системе агропроизводства и не приведет к изменению специализации, в то же время будет способствовать увеличению занятости сельского населения, более равномерной загрузки производственных ресурсов, дополнительному поступлению денежных доходов. В рамках данной проблемы следует остановиться на развитии непромышленной сферы в части реализации собственной продукции.

В целях более эффективной формы товаропродвижения от производителя к потребителю, повышения доли участия сельхозтоваропроизводителей в конечном продукте на современном этапе целесообразно создавать ассоциации, объединения, другие организации, на кооперативной основе, которые занимались бы поиском каналов сбыта, изучением конъюнктуры рынка. Впоследствии, формируя совместными усилиями материально-техническую базу для хранения и транспортировки продукции, они переросли бы в полноценные торгово-закупочные структуры. Эти кооперативы могут выступать коллективным продавцом на биржах, ярмарках, заключать контракты с любыми заготовительными организациями, создавать собственную сеть фирменных магазинов.

Особенно предпочтительны совместные объединения для средних и малых товаропроизводителей, которые не имеют возможности организовать переработку продукции, и вынуждены торговать сырьём с существующими заготовительными монополиями, теряя при этом большую часть дохода. Сеть собственных кооперативных структур будет содействовать развитию конкуренции на селе в сфере торговли и защиты интересов сырьевиков. При этом возможен поэтапный выход на специализированные оптовые рынки. На начальной стадии, объединяя собственные (или заёмные) финансовые ресурсы, формируются заготовительно-посреднические структуры, которые заключают договоры и контракты на реализацию продукции с более крупными объединениями и перерабатывающими комплексами. Затем по мере поступления денежных средств они перерастут в снабженческие кооперативы, которые осуществляют транспортировку, хранение сельскохозяйственной продукции, маркетинговое обслуживание объединенных хозяйств, организацию собственной переработки, формирование торговых структур.

Таким образом, на этой основе могут сложиться достаточно мощные производственно - торговые объединения кооперативного типа, которые могли бы обеспечивать без дополнительных посредников продвижение продукции от производителя к конечному потребителю.

Список использованной литературы

- Аскеров, Х. Ю. Формирование интеграционных отношений между предприятиями производства и переработки в аграрном секторе / Х. Ю. Аскеров // Аграрная наука. - 2010. С. 9-10. - Библиогр.: с. 10 (4 назв.).
- Ананьев, М. А. Совершенствование взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с перерабатывающими предприятиями: [наиболее эффективная форма взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями других отраслей АПК - агропромышленные интегрированные формирования кооперативного типа] / М. А. Ананьев, Е. Г. Воробьева // Аграрная наука. - 2008. - № 7. - С. 7-9,
- Козлов, С. П. Потребительские перерабатывающие кооперативы как фактор развития малых форм хозяйствования на селе / С. П. Козлов // Аграрная наука. - 2008. - № 8. - С. 13-15.

- Ланин Г. А. Экономика перерабатывающих предприятий потребительской кооперации: учебное пособие для студентов / Г. А. Ланин. - М.: Вузовский учебник, 2010. – 156 с.
- Технология переработки продукции растениеводства: учеб. для студентов вузов / [Н. М. Личко и др.]; под ред. Н. М. Личко. - М.: КолосС, 2008. - 615
- Развитие перерабатывающих предприятий АПК в области обеспечения безопасности и качества продуктов питания: [внедрение интегрированной системы обеспечения безопасности и качества на пищевых предприятиях АПК] / К. В. Колончин [и др.] // Пищевая промышленность. - 2010. - № 4. - С. 25-27.
- Федоров, В. Г. Экономика земледелия, отраслей сельского хозяйства и заготовительной деятельности в системе АПК: моногр. / В. Г. Федоров, Н. В. Федорова; Рос. ун-т кооперации, Чебоксарский кооп. ин-т; [науч. ред. В. И. Елагин]. - Чебоксары: ЧКИ РУК, 2009. - 342 с.
- Черников, В. А. Экологически безопасная продукция: учебное пособие для студентов вузов / В. А. Черников, О. А. Соколов; Ассоц. «Агрообразование». - М.: Колос С, 2009. – 437 с.

ИНОВАЦИИ И ПРОЕКТИ ЗА НОВИ ТЕХНОЛОГИИ

Анатолий Асенов, a.asenov@uni-svishtov.bg
Катедра „Мениджмънт“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Знанието е общодостъпно благо. Учащите се, предприемачите и всички специалисти, които са заети с внедряването на иновативни продукти, внасят добавена стойност чрез иновациите към индустриалното производство и икономиката като цяло. Все повече хора в България и по света искат да подобрят средата, в която живеят и по този начин те се вдъхновяват да правят открития. Следователно откритията са необходима предпоставка за подобряване на начина на живот на хората.

За да бъде ефективно съвременното производство е необходимо взаимодействие между различните техники и технологии. Основните фактори на производството са земя, труд и капитал. Предвид комплексния характер и динамиката в развитието на обществените отношения и глобализацията на пазарите, към основните фактори на производството могат да бъдат причислени предприемаческата активност и информационната осигуреност.

Ключови думи: иновации, откритие, техника, технология, производство, ресурси.

JEL: M29, M59.

INNOVATIONS AND PROJECTS FOR NEW TECHNOLOGIES

Anatoliy Asenov, m.dinkov@uni-svishtov.bg
Department „Management“
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Abstract: Knowledge is a public good. Students, entrepreneurs and all the professionals involved in implementing innovative products add value through innovation to industrial production and the economy as a whole. More and more people in Bulgaria and around the world want to improve the environment they live in and thus they are inspired to make discoveries. Findings are therefore a prerequisite for improving people's lifestyle.

For effective production to be effective, interaction between different techniques and technologies is needed. The main factors of production are land, labor and capital. Given the complex nature and dynamics of the development of the social relations and the globalization of the markets, the main factors of the production can be the entrepreneurial activity and the information provision.

Key words: innovation, discovery, technics, technology, production, resources.

JEL: M29, M59.

Въведение

Иновационният процес е продължителен, сложен и многоаспектен процес на разрешаване на даден проблем. Успехът на дадена иновация зависи както от вътрешнофирмени фактори, а също така и от сложните отношения между фирмата-инноватор с другите участници в рамките на конкретна среда. Реализацията на новата стока на пазара се свързва с получаване на финансови средства. Паричните средства, получени от фирмата в резултат на обмена, се използват за покриване на разходите по създаването и продажбата на новия продукт. Реализацията на инвенцията и получената печалба стимулират създаването на следваща иновация.

Отправна точка за успешното развитие на конкурентоспособността в модерната стопанска единица произтича от връзката и взаимодействието между технологичните нововъведения и ускореното развитие на научните и приложните изследвания. Всяка фирма, която успее да открие или внедри дадена новост, си спечелва конкурентно предимство за определен период от време. Дължината на този цикъл се равнява на разликата между момента на даден технологичен разрыв и дифузията на иновацията – периода на адаптиране на останалите участници в съответния пазарен сегмент.

1. Иновации и иновационен процес

В икономическата теория и практика за понятието откритие, се използва дефиницията на Женевската конференция от 1978 година:

Формулиране на характеристики, феномени или атрибути на събития от материалния свят, които не са били открити досега и трябва да се докажат. (Договор за международна регистрация на научните открития – Женева, 1978)

Откритието се разглежда като част от процеса на иновацията. То е възможно да възникне случайно. Обикновено откритието е резултат от целенасочена дейност. За да бъде признато за научно, е необходимо наличието на причина, следствие и причинно-следствена връзка между явленията, което е част от доказателствената му обусловеност. При липса на такава връзка се говори за наличие на научен факт, а не за научно откритие. Знанието за научното откритие е общодостъпно и свободно за използване.

Иновацията е въведение на нов или значително усъвършенстван продукт, или процес, нов маркетингов метод, или нов организационен метод в бизнес практиките, организация на работното място или външните връзки.

От така цитираното определение е важно да бъде изяснен факта, че откритието не е иновация. Инвенция е въвеждането на откритие. Научните звена, институтите и изобретателите правят дадено изобретение, но за да бъде внедрено в практиката на стопанския живот е необходимо съчетаване на комплекс от знания, умения и ресурси. С въвеждането на иновацията в предприятието изобретението се превръща в стока или услуга, която е достъпна за обществото. Този процес е съпътстван от уменията на специалисти от различни области на икономиката и науката. Те притежават необходимите знания по финанси, маркетинг, счетоводство и т.н., а

също така и разполагат с волята и ресурсите, за да предоставят откритието на социума и да подобрят средата за живот.

Подходите за оценка на идеите, които са резултат на изобретателската и творческа дейност са разделени на субективни и обективни. При субективния подход се търси оригиналността на идеята. Изследва се качество на идеята и равнището на изобретателска дейност. Оценката за оригиналност на идеята е от гледна точка на възможностите на специалист от дадена област; чийто резултати от творческите усилия, са изненада от идеята или неочакваност на постижението. Обективната теория разглежда ефекта на идеята за иновация от гледна точка на промени в техниката и технологията, където изобретението обективно е способно да отбележи.

За да възникване дадена иновация е необходимо да има определена индивидуална или обществена потребност и идея, която е на базата на определен научен принцип. По правило изобретенията и научните открития са взаимосвързани. Различието произтича от обстоятелството, че научните открития разкриват зависимостите на материалния свят. От друга страна, изобретенията преобразуват и добавят нови обекти в материалния свят. За разлика от научните открития, при изобретенията има процес на откриване на нещо ново, неизвестно досега. Научното откритие е фундаментът, върху който се създава изобретението. Именно изобретенията са обекти на интелектуалната собственост. Относно последните е необходимо те да отговарят на определени критерии, за да бъдат патентовани от съответната институция. Законодателят е приел да бъдат включени в тази категория изобретенията от всички области на техниката, които са нови, имат изобретателска стъпка и са промишлено приложими. (Закон за патентите и регистрацията на полезни модели, 2006)

Австрийският икономист и политолог Йозиф Шумпетер установява взаимозависимост между инвенцията и предприемаческата активност. Той ги определя като главен фактор при създаването на нови комбинации и като основна причина за положителна промяна в развитието на пазара и производството. Според Шумпетер в пазарната действителност, важна е не само конкуренцията чрез цените, а по-скоро конкурирането чрез нови стоки, нови технологии, нови източници на суровини, нов тип организация на труда. (Schumpeter, 1975)

Шумпетер определя различни по вид иновационни изменения в производствената система. Той приема за иновация всяко използване на нова техника, нови технологии или ново пазарно осигуряване на производството. Инвенция, според Шумпетер, са промени в организацията и материално-техническото осигуряване на производство, както и възникването на нови пазари и съответните нови продукти, които се реализират, посредством предприемаческата активност.

В „Теория на икономическо развитие“ (1912) е изведена тезата, че иновациите предизвикват появата на нови такива и това определя формиране на клъстери от иновации. В резултат на дифузионните процеси, чрез които инвенциите се разпространяват в различни сфери на икономическия и социален живот, потребителите имат широк достъп до нови стоки и услуги. Посредством новостите и настъпилите промени се разширява потока от парични потоци към фирмите. Целта е увеличаване на мащабите на пазара и масово търсене. В резултат, на което нарастват доходите от основна дейност на предприемачите, акумулират се повече средства в

изследователска и производствена дейност, а домакинствата отделят повече парични средства в потребление. Следователно иновациите се превръщат в средство за растеж на икономиката и повишаване на жизнения стандарт на хората.

Общоприет факт в академичните среди е, че в съвременните условия на развитие на обществените отношения, системният управленски подход се явява като един от най-надеждните способности за управление на стопанската единица. По този начин системният подход е универсална методология за решаване на сложни проблеми. Системата е определена субективно, а единствено елементите ѝ съществуват обективно. Системата взаимодейства с външната среда, което налага очертаването на граници и обособяването нейните вход и изход. Съдържанието ѝ се основава на начините, по които околната среда и системата си въздействат.

Иновацията притежава голям размах и ширина в тълкуването. Инвенцията може да се определи като идея, скица или модел на нов или подобрен план, продукт, процес или система. Изследвана от този аспект иновацията е определена, като „положителната картина на това, в което би трябвало да се превърне предприятието, както и пътя, по който тя трябва да се преобрази“. Следователно изобретението и инвенцията се свързани, посредством степента на новост, съдържаща се в тях. От тази позиция се разгръща потенциала, който носи в себе си дадена иновация.

2. Стратегическо технологично планиране

В сърцето на всеки процес са конкретната техника и правилно прилаганата технология. Възможна дефиниция за техниката е, че това е съвкупност от действия, чрез които индивидът направлява и променя природата. Основна цел е да измени начина си на живот според форма в съответствие с външната среда. Логиката подсказва, че е необходимо да бъдат създавани нови средства на труда, така че при използването на предметите на производството, чрез последователност от техники и умения да бъде постигната границата на производствените възможности на предприятието. По този начин определяме основната функция на техниката. Тя променя материалната или информационната форма на предметите на труда посредством набор от действия, които изменят структурата на производството при осъществяване на основната дейност на предприемачите. Следователно техниката се явява посредник между човека и природата.

Технологията е сложно развиваща се система от методи и инструменти при избора и изпълнението на операциите, които се извършват с помощта на дадена техника.

За да бъде ефективно съвременното производство е необходимо взаимодействие между различните техники и технологии. Основните фактори на производството са земя, труд и капитал. Предвид комплексния характер и динамиката в развитието на обществените отношения и глобализацията на пазарите, към основните фактори на производството могат да бъдат причислени предприемаческата активност и информационната осигуреност. По този начин модерното разбиране за технология, че това е сложен комплекс от сложно развиващи се ресурсни източници, където силата на информацията и знанието играят решаваща роля. В стопанския живот при използването на дадена технология тя взаимодейства с други технологии, където ефектите са многостранни. Това могат да бъдат усъвършенстване на

процесите и операциите в предприятието, подобряване на комуникациите и т.н. Използването на високи технологии означава ефикасно прилагане на капиталоемки и наукоемки ресурси при осъществяване на основната дейност на фирмата. Като резултат е достигането на границата на производствените възможности на предприятието. Този критерий е белег за постигане на научно-технически прогрес в стопанската единица, в бранша и повишаване на стандарта на живот като цяло.

От така направения анализ можем да изведем някои основни положения, които определят дадена технология според съвременните изисквания при осъществяване на производствения процес. На първо място тя трябва успешно да се интегрира в основната дейност на организацията, като осигурява необходимия напредък по отношение на основната цел. Използването на технологията е цикличен процес, което позволява нейната стандартизация. След като съдържа последователност от действия, това ни дава право да определим и пределни срокове за изпълнение на операциите с конкретната техника и методите за конкретни действия посредством дадена технология.

Стопанските организации, които извършват дейността си в един и същи отрасъл на икономиката, следват еднаква или близка корпоративна стратегия. Обикновено те разполагат и със сходни технологии. Голяма част от бизнес единиците от даден икономически сектор притежават близък по размер пазарен дял, произвеждат подобни или еднородни продукти и имат идентични техника, технологии и организация на управление. Независимо от това еднообразие не всички фирми в една индустрия следват една и съща стратегия на технологично планиране. Неизбежно е във всеки пазарен сегмент с такива характеристики конкуренцията да бъде висока. Колкото са по-малки различията между фирмите, толкова по-ожесточена е конкуренцията сред тях.

Всяка корпоративна стратегия е изградена върху възприетата от мениджмънта концепция за планиране и управление на иновациите. По този начин разграничаваме концепции според „Жизнения цикъл на продукта”, „Крива на опита”, „Порфейлни матрици” или „Управление на знанието”. Изборът на корпоративна стратегия е повлиян от особеностите на средата, в която функционира бизнес единицата. Това въздействие се променя съобразно различни по характер и сила условия. Измененията могат да бъдат повлияни от изменения в характера на икономическото търсене, промени в структурата на пазара, от технологични пробиви, при появата на продукти-субститути и т.н. Като част от корпоративната стратегия, стратегическото планиране е установяване на жизненоважни връзки и зависимости между дългосрочни цели, ресурси и условия на средата на дадена организация, използвайки определени методи и дейности.

Главни компоненти на външната среда са политически, икономически, технологични и социални условия, които варират по важност за различните организации и за различните етапи от тяхното развитие и действат комплексно и специално във всеки момент от развитието на всяка една от тях. (Андреева, 2001)

В аналитичната си част Стратегическо технологично планиране започва диагностичен анализ на дейността на звената за изследователска и развойна дейност. Следващият етап съдържа оценка на факторите на макроравнище. Анализът

включва отраслов анализ относно заплахите от продуктови и технологични заместители. Изследват се задълбочено основните конкурентни предимства и потенциал за развитие и темповете на растеж на пазара. Сравнителният анализ включва моментното равнище на технологиите в бранша. По този начин се правят основни допускания и предположения за промени във влиянието на съществуващите фактори и за появата на нови такива. Определят се нови стратегически, функционални и оперативни цели. Формулира се характера на технологичната стратегията, очертават се целите на отдела за изследователска и развойна дейност и средствата за защита и използване на интелектуалната собственост. (Асенов & Емилова, 2009)

При определяне на стратегически алтернативи за технологично и продуктово развитие се взимат под внимание плановете за видовете технологични, продуктови и процесни иновации. Създават се подходите за осъществяване на иновационна дейност чрез собствени изследвания или се адаптира готови технологични продукти за повишаване на конкурентоспособността на стопанската организация.

В заключение, по време на съзнателния си живот хората се стремят към различни цели. В желанието си да осъществят това си намерение те се обединяват и по този начин те сформират различни организации. Необходимо условие за постигане на целите са ресурсната обезпеченост и разделението на труда. Хоризонталното разделение на труда в организацията разпределя дейностите между членовете ѝ, а вертикалното разделение на труда способства за създаването на права и отговорности, установявайки условията на подчиненост във фирмата. От друга страна, степента на иновативност зависи изцяло от усъвършенстването на съществуващата технологична база и развитието на технологичните компетенции във фирмата.

Заклучение

В заключение може да се посочи, че стратегията е просто план, а планът е начин да се мисли за бъдещето, да се контролират неговите аспекти, да се вземат решения и да се интегрират тези решения по сходен начин в единен процес. Докато стратегията е начин на съчетаване на ресурсите и дейностите една организация в средата, в която тя функционира, водещо до създаването на нови възможности за развитие, то стратегическият мениджмънт е набор от мениджърски решения и действия, които определят дългосрочното развитие на организацията, т.е. стратегическият мениджмънт идентифицира какво трябва да се промени в дадена организация и какво ще коства това.

Цитирана литература (Библиография)

- Андреева, М. (2001). *Стратегически мениджмънт*. ИК Компас – Варна.
Асенов, А., & Емилова, И. (2009). *Управление на бизнеса*. Велико Търново: Фабер.
Договор за международна регистрация на научните открития – Женева. (1978).
Закон за патентите и регистрацията на полезни модели (Том 64). (2006).
Държавен вестник.
Schumpeter, J. (1975). *Capitalist, Socialism and Democracy*. NY: Harper & Row.

СИМУЛАЦИИ И РЕАЛНОСТ В ОБУЧЕНИЕТО ПО БИЗНЕС КОМУНИКАЦИИ НА НЕМСКИ ЕЗИК

Ст. преп. д-р Виктор Георгиев Монеv
Катедра „Чуждоезиково обучение“,
Стопанска академия „Д. А. Ценоv“ – Свищов

Abstract: The Business Communication in a Foreign Language is aimed at introducing students to the specifics of business communication and the rules of conducting correspondence in the relevant language and to creating skills for successful communication in real situations. Different interactive simulations, role plays, case studies, and others can be used. The training builds on the business communications situations they are supposed to be. It is often overlooked that business communication is subject to the interests of communicators, who can manipulate communication at their own advantage.

Key words: Business, Communication, Foreign, Language, Teaching.

Обучението по немски като втори чужд език в Стопанска академия „Д. А. Ценоv“ – Свищов се провежда със студенти от втори до четвърти курс на специалност „Международни икономически отношения“. Неговата цел е достигане на ниво B1 + професия (нем. *Deutsch B1 plus Beruf*) според Европейската езикова рамка. Това включва следното ниво на езикова компетентност по отношение на езиковите умения слушане, четене, писане и говорене:

- Слушане с разбиране: Мога да разбирам същественото, когато се използва ясен стандартен език по познати теми като работа, учение, свободно време и други;
- Четене с разбиране: Мога да разбирам текстове, съдържащи предимно често употребявана всекидневна и професионална лексика. Мога да разбирам описания на събития, чувства и желания в кореспонденция;
- Говорене: Мога да участвам без предварителна подготовка в разговори на позната тематика, мога да описвам преживявания и събития, своите планове и цели с прости свързани изречения, мога кратко да изразявам и аргументирам мнението си;
- Писане: Мога да съставям несложен свързан текст на теми, които са ми познати или ме интересуват. (Европейска езикова рамка, Еуропас)

Комуникативната компетентност на студентите се допълва от техните професионални знания, придобити по време на следването и от уменията им за общуване на чужд език по време на престойте/практиките в чужбина. Влияние оказват редица ограничения: немският е втори чужд език (трети или следващ по ред след родния език и английския като първи чужд език), не се поставя изискване за минимални познания по немски език, студентите не познават страните, в които немският е официален език (Германия, Австрия, Швейцария и Лихтенщайн).

По тези причини интерактивните симулации за водене на търговска кореспон-

денция на немски език се провеждат в края на обучението по немски език. Те са част от по-мощна схема, включваща решаване на казуси с межкултурна тематика в рамките на кооперативно учене, изпълнение на кратки ролеви игри, създаване на кратки текстове с презентирани продукти с произход България и други. Самата симулация обхваща създаване на учебно предприятие (фирма, адрес, предмет на дейност), продуктова презентация, съставяне на писмо за намеренията на немски език и установяване на контакт с (фиктивната) търговска фирма „Унико Трейд ГмбХ“ от Хамбург, Германия. Целта на симулацията е да имитира търговската кореспонденция между българско търговско или производствено предприятие и немски партньор при осъществяването на продажба на български стоки в Германия. Фиг. 1 показва началната страница Unico Trade на сайта за обучение по немски език (<https://startdeutschblog.wordpress.com>):



Фигура 1. „Страницата“ на Унико Трейд в сайта по немски език

В първоначалния вид информацията за симулацията, изискванията и етапите на протичане се предлагаше на оригиналния език – немски. След отпадането на немски като първи чужд език в близкото минало се наложи корекция, при която инструкциите се дават на родния език, а изпълнението е на чуждия език.

Симулацията протича според предварително публикуван график – вж. Фиг. 2. Всяка стъпка е предвидена за една седмица:

- „учредяване“ на собствена фирма, създаване на фирмена бланка, разпределение на длъжностите, избор на продукт с произход България;
- съставяне на информационно писмо на немски език, включващо кратко представяне на фирмата и продукта;
- редактиране на писмото с цел отстраняване на интерференциите от български и английски и изпращане на писмото по електронна поща на Унико Трейд;
- превеждане на отговора от немската търговска фирма, съдържащо принципен интерес към предложението;
- съставяне и изпращане на оферта;
- потвърждение на поръчката, направена от Унико Трейд,
- по-нататъшна кореспонденция според различни сценарии.



Протичане на симулацията: Включени са няколко последователни действия, по едно за всяка календарна седмица. :

- **Първа седмица** – Създаване на собствена фирма, определяне на позицията на всеки „съдружник“; изработване на фирмена бланка с фирмено лого, адрес, телефон, електронна поща. Препоръчва се създаване на електронна поща с името на Вашето

Фигура 2. График с инструкции за протичането на симулацията

Симулацията завършва с провеждането на ролевата игра „Уговаряне на делова среща посредством телефонен разговор“ и заключителен анализ на изпълнението на поставените задачи.

Следващата фигура представя оферта за доставка на два вида кафе, съставена при спазване на правилата за търговска кореспонденция на немски език:

Re: Auftragsbestätigung zu Ihrer Bestellung vom 13. März 2018

Milena Georgieva <coffeeplesure@abv.bg>
An: Unico Trade

21. März um 07:51

Sehr geehrte Herr Monev,

wir danken Ihnen für Ihre Bestellung und bestätigen Ihnen hiermit die Lieferung des bulgarischen Kaffee. Für 2000 Arabian Novae Einheiten und 2000 Einheiten Robusta Novae mit einem 3% Skonto beträgt der Betrag wie folgt:

Pos.	Artikel	Verpackung	Menge	Preis pro Stück EUR	Gesamtpreis EUR
1.	Arabic Novae	0.5 kg Packung	2000 Stück	4.-	5.600.-
2.	Robusta Novae	0.5 kg Packung	2000 Stück	3.-	4.200.-

Netto 9.800.- EUR

Die Rechnung erfolgt mit gesonderter Post. Bei Zahlung des Kaufpreises innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung erhalten Sie 2% Skonto. Ansonsten zahlen Sie bitte den Rechnungsbetrag innerhalb von 30 Tagen rein netto.

Mit freundlichen Grüßen

Milena Georgieva
Verkauf
CoffeePlesure Ltd.
Svishtov, Bulgarien

>----- Оригинално писмо -----
>От: Unico Trade unico.trade@yahoo.de
>Относно: Re: Angebot Kaffee aus Bulgarien

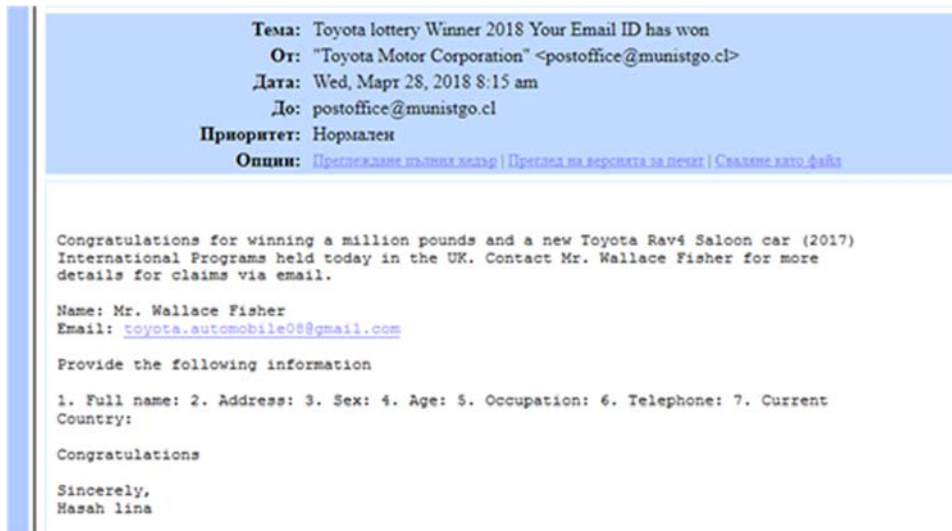
Фигура 3. Оферта на немски език

Съществено значение за успешното провеждане на симулацията на търговска сделка с немско предприятие имат следните дейности:

- Запознаване на студентите с целите на симулацията, така че да не се стига до странни предложения за „лимузина в Манхатън“ или „японски лаптоп“;
- Предоставяне на ресурси в интернет – схема за протичане на търговска сделка, образци от различни писма, правила за коректен стил при писане на писмо на немски език и други;

- Своевременна проверка и евентуална корекция на постъпващите писма, както в часовете по немски език, така и онлайн.

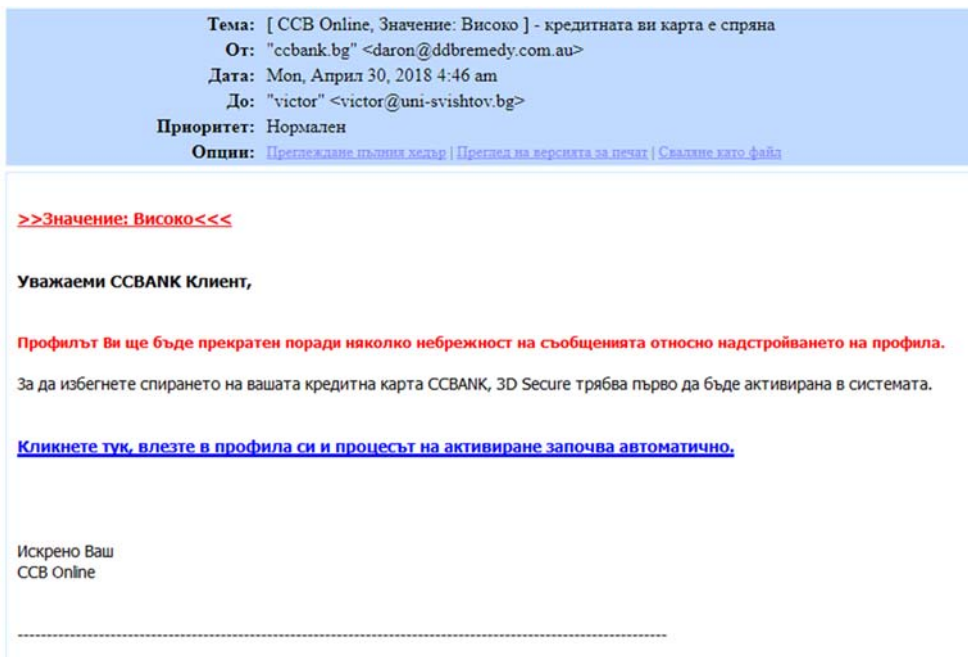
Водещ принцип при осъществяването на симулацията е коректността в отношенията между страните. Комуникаторите са добронамерени, представят коректна информация и изпълняват задълженията по сделката в предвидените обеми, условия и срокове. Реалността в много случаи не изглежда по този начин – запитванията по електронна поща често са подвеждащи, предлагат се продукти с неясен произход и качество, възможни са опити за измама. Фиг.4 и 5 показват реални опити за манипулиране на адресата. Тук се касае за т.нар. “Fishing” – получателят на съобщението е поканен да въведе лични данни (име, адрес, банкова сметка и други) в онлайн формуляр, създаден от подателя.



Фигура 4. Пример за фишинг с обещание за голяма награда

В примера на Фиг. 4 получателят научава, че е спечелил (неизвестно как) един милион паунда и автомобил Тойота RAV4. За да получи наградата, трябва да се посочат пълно име, адрес, пол, месторабота, телефон и страна на пребиваване като се изпрати електронно писмо на мейл, съдържащ думата Toyota. Слаби страни на тази атака са например липсата на обръщение, грешките при изписване на името на подателя (фамилно име с малка буква), липсата на логика при печалбата от лотария, в която получателят не е участвал, както и използването на английски език при кореспонденция с български адрес.

Следващият пример за фишинг е адаптиран към българските условия, използва текст на български език и приканва към действие във връзка с някакъв проблем с банкова сметка. Използвано е името на банка в България.



Фигура 5. Фишинг с използване на заплаха

В случая заплахата представлява опасността от закриване на потребителския профил на банков клиент. Забелязват се следните нередности: отново липсва името на адресата (подателят явно не го знае), подателят не е персонифициран, CCBANK всъщност трябва да е „Централна кооперативна банка“, изисква се кликане върху линк, който води към сайт на неизвестно лице, търсещо личните данни на получателя на съобщението.

От методическа гледна точка не е приемливо в една симулация на търговска кореспонденция – като тази между фиктивните фирми на студентите IV курс от специалност МИО и Унико Трейд – да се използват елементи на фишинг. От друга страна е желателно студентите да се запознават със заплахите при установяване на първоначален контакт с непознат комуникатор. Това със сигурност ще допринесе за тяхната успешна реализация в реалната икономика.

Използвана литература

TELC (2017): Übungstest 1. Deutsch Beruf B1. Frankfurt am Main

Europass. Европейски нива – матрица за самооценяване.

<https://europass.cedefop.europa.eu/bg/resources/european-language-levels-cefr> към 30.04.2018

Е-mail фишинг и измамни връзки: <http://www.cybercrime.bg/bg/internet/emailPhishing/> към 30.04.2018

ДОБРИ СВЕТОВНИ ПРАКТИКИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА БЕДНОСТТА

Доц. д-р Анастасия Марчева, a.marcheva@uni-svishtov.bg
Докторант Таня Николова, tanianikolova@mail.bg
Катедра "Стратегическо планиране"
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Бедността е сред най-сериозните предизвикателства пред съвременната глобална икономика. Тя е сложно парадоксално явление на фона на все по-развитият и прокламиращ равенство свят. Бедността, независимо от географската си локализация има своето глобално отражение, което освен в икономически аспект, често е под формата на престъпни деяния и заплашва глобалният мир и благоденствие. Европа също е част от картата на глобалната бедност и една от ключовите цели на стратегията "Европа 2020" е намаляването на броя на лицата, изложени на риск от бедност или социално изключване в Европейския Съюз (ЕС). През 2015 г. 118,7 милиона души или 23,7% от населението в ЕС-28 са изложени на риск от бедност или социално изключване. На фона на горните данни още по-притеснителни са данните на Националният статистически институт (НСИ), които показват, че около 1,63 милиона българи, близо до 23% от населението на страната, са били под средната месечна граница на бедност през 2016 г. Съвременето отправя изисквания към бизнеса и богатите в посока социална отговорност, което от своя страна рефлектира в законодателни и институционално структурни промени, както на държавно, така и на международно равнище. Няма универсална формула за справяне с бедността и всяка добра практика от световната икономика може да бъде адаптирана към конкретните условия, за да бъде успешно изпълнима, с реален принос. Необходимо е обширно и задълбочено изследване на множество световни практики за борба с бедността, и изграждане на адаптиран модел в конкретната икономико-географска реалност, с всичките ѝ специфики и това да бъде отразено както на законодателно, така и на институционално ниво.

Ключови думи: бедност, световни практики.

JEL: I32, I38.

Бедността е сред най-сериозните предизвикателства пред съвременната глобална икономика. Тя е сложно явление на фона на все по-развития и прокламиращ равенство свят. Бедността, независимо от географската си локализация, има своето глобално отражение, което освен в икономически аспект, често е под формата на престъпни действия и заплашва световния мир и благоденствие. В своите глобални параметри бедността заставя различните заинтересовани страни да работят заедно, а преодоляването на което и да е неблагоприятно явление, започва с неговото проучване. Така се стига през 2010 до разработването на Индекс на глобалната многоизмерна бедност (Univ Oxford, 2017), който изследва бедността сред 5,4 милиарда души. Този индекс показва не само колко и къде са бедните,

какъв е видът на бедността, как тя е представена в различните социални групи и етноси.

Европа също присъства на картата на глобалната бедност и една от ключовите цели на стратегията "Европа 2020" е намаляването на броя на лицата, изложени на риск от бедност или социално изключване в Европейския Съюз (ЕС). През 2015 г. 118,7 милиона души или 23,7% от населението в ЕС-28 са били изложени на риск от бедност или социално изключване, в сравнение с 24,4% през 2014 г. Това означава, че тези хора са били поне в едно от следните условия: изложени на риск от бедност след социални трансфери (доходна бедност); тежки материални лишения; живеещи в домакинства с много ниска интензивност на работа.

През 2015 г. повече от една трета от населението в три държави-членки на ЕС е било изложено на риск от бедност или социално изключване: България (41,3%), Румъния (37,3%) и Гърция (35,7%). В другия край на скалата най-малко са лицата, изложени на риск от бедност или социално изключване в Чехия (14,0%), Швеция (16,0%), Холандия (16,4%) и Финландия (16,8%) (EUROSTAT, 2018).

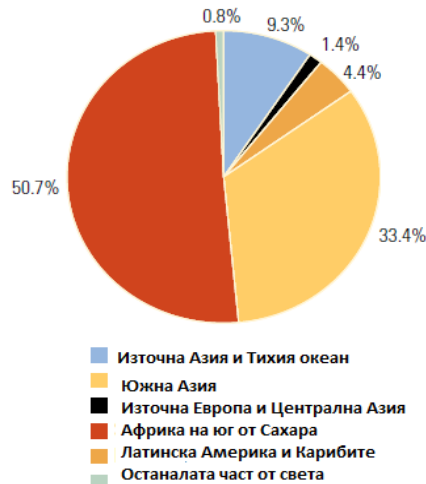
Едни от най-успешните практики за преодоляване на бедността могат да бъдат срещнати в богатите и развити страни. В резултат от успешните политики в Швейцария през 2015 г., намиращото се в състояние на бедност населението е приблизително 7%. (Federal Statistical office, 2017).

На фона на посочените данни още по-притеснителни са тези на Националният статистически институт (НСИ), които показват, че около 1,63 милиона българи (приблизително 23% от населението на страната) през 2016 г са били под средната месечна граница на бедност (НСИ, 2018).

В съвременните условия се отправят изисквания към бизнеса и богатите държави за социална отговорност, което намира отражение в законодателни и институционално структурни промени, както на национално, така и на международно равнище. Едни от тези изисквания са в посока справедлива икономика и в частност справяне с бедността, което е отразено в редица национални закони, като например: данъчни облекчения за дарения съгласно Закон за данъците върху доходите на физическите лица (Портал, 2018); специфични изисквания съгласно Закона за Обществени поръчки (Портал, 2018) за специализираните предприятия и кооперации на хора с увреждания; множество европейски регулации (Генерална дирекция „Заетост, 2018), свързани със заетостта, социалните въпроси и приобщаването; международни съглашения, на първо място Цел 1: Изкореняване на бедността от Целите за устойчиво развитие на ООН до 2030 г. (Everyone, 2018).

Световната бедност по региони е представена на фиг. 1.

За да засилят доверието на потребителите глобалните фирми промотират своята социално отговорна политика, което се оказва, че е една от най-добрите маркетингови стратегии. В табл. 1 са представени добри световни практики, които имат пряка връзка с реализиране на Цел 1 от Целите за устойчиво развитие на ООН „Изкореняване на бедността повсеместно и във всички нейни форми. (The UN Global Compact, 2017).



Фиг. 1. Световната бедност по региони, 2013 г. (%)

Източник: Последни оценки, базирани на данните за 2013 г., използващи "PovcalNet" (онлайн инструмент за анализ), Световна банка, Вашингтон, DC, <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/>.

Таблица 1.

Добри световни практики в борбата с бедността

<p>Бизнес действие 1 Участие в създаването на сигурни и достойни работни места, по-специално в най-слабо развитите страни и за уязвимите групи от населението</p>	<ul style="list-style-type: none"> Международна компания за хранителни продукти се ангажира с осигуряване на значителна част необходимите суровини от бедни региони с дребни земеделски стопани, за да увеличат местната заетост; Компания от химическата индустрия в Бразилия е създавала иновативен фонд за подкрепа на местни предприемачи в бедните региони и предоставяне на помощ при разработване и маркетинг на продуктите им.
<p>Бизнес действие 2 Прилагане на програми за икономическо овластяване на групите в неравностойно положение</p>	<ul style="list-style-type: none"> Международна счетоводна фирма предоставя възможности за стажове и за заетост на младите хора в неравностойно положение. На доброволни начала изпраща свои служители в учебни заведения в местните общини за подобряване на образователните резултати; Международна компания за напитки е водеща по наемане на хора с увреждания. Тя реализира специално предназначена програма с професионални и личностни възможности за растеж на хората с увреждания посредством обучение, образование, обществени събития, работа в мрежа и други форми; Компания за недвижими имоти обещава да помогне на бежанците посредством собствена целева платформа, която да гарантира на бежанците, че ще могат да намерят безопасни домове; предлага безплатни жилища; застъпва се срещу политики, които дискриминират бежанците. Всички действия на компанията са в помощ на бежанците да се превърнат в част от местните общности и

	<p>икономическото им овластяване;</p> <ul style="list-style-type: none"> • ИТ компания е създала приложение, което свързва незрящи и зрими помощници от цял свят чрез видеовръзка на живо, за да подпомогне на незрящите да получат достъп до равни възможности за заетост.
<p>Бизнес действие 3 Създаване и предлагане на пазара на стоки и услуги, които специално задоволяват и целят подобряване на живота на уязвимите групи</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Стартираща компания в Индия развива производство на санитарни продукти за жени, които се продават на ниски цени. Тя наема търговци на дребно, за да разпространява продуктите си в градските селища; • Банка предлага микрокредити с условия за плавно обратно изкупуване и приложения за мобилно банкиране в селските райони на Бангладеш. Тя си сътрудничи с регионалните власти, за да подпомогне увеличаването на проникването на лични карти, така че клиентите да могат лесно да проверят самоличността си и да получат достъп до финансови услуги; • Компания предлага слънчеви системи за домашни нужди на селските домакинства в Западна Африка, като се използва подходът на "платежоспособно финансиране", който позволява на бедните семейства да преминат от керосин към по-здравословна и по-устойчива алтернатива по достъпен начин.
<p>Бизнес действие 4 Осигурени достойни условия на труд за всички служители в цялата верига на бизнес и доставки</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Фирма за облекло предприема решителни мерки за изграждане на капацитета на доставчиците да плащат реална заплата и насърчава използването на цифрови плащания, за да гарантира правилно проследяване и оценяване на напредъка; • Международна компания за хранителни продукти е създала етична и отговорна снабдителска рамка и гарантира, че суровините са проследими и получени от одитирани и съвместими доставчици. Компанията публично докладва за дела от своите стоки, които са проследими и отговорно произведени, като целта е достигане на 100% проследимост и отговорно снабдяване; • Компания за шоколадови изделия създава мозъчен тръст, който предприема изследвания за идентифициране на методи за увеличаване на доходите на земеделските стопани. Прилагайки решенията си, компанията вдъхновява действията на другите чрез споделяне на опит в учебния процес, работата с представители на бизнеса, НПО и правителството; • Компания за потребителски стоки подробно очертава своята верига на доставки, работеща за пълна проследимост и наблюдаване на условията на труд в цялата верига на доставки с цел приемане действия срещу всички установени случаи на използване на детски труд или експлоатация. Компанията ангажира доставчиците, за да се постигне напредък за достоен труд, измерван с помощта на показатели за ефективност.
<p>Бизнес действие 5 Партньорска международна ангажираност /селска програма за доставка на пи-</p>	<p>Водните проекти в планините на Непал са скъпи; повечето разходи са покрити от FINNIDA. Общностите, които предпочитат да участват, се организират, за да дадат своя принос в планирането, строителството, събирането на такси и поддръжката. Макар че те осигуряват само част от разходите за строителство, техните общи</p>

<p>тейна вода в Непал, финансирана от финландската агенция за подпомагане FINNIDA и реализирана от финландска консултантска компания с външен и местен персонал (UNESCO, 2002)/</p>	<p>ангажменти по отношение на паричните средства, труда и само-организацията, са значителни за тях. Непалските правителствени агенции осъществяват изследването, проектирането и голяма част от строежа, под наблюдението на персонала, оказващ помощ за проекта. Програмата работи в продължение на шест години - достатъчно дълго, за да бъде оценена като успех по отношение както на процеса, така и на резултата. Голям брой от системите за водоснабдяване са изградени без очевидни проектни или строителни повреди.</p>
<p>Бизнес действие 6 Програма за осигуряване на работна заетост в Махаращра, Индия (UNESCO, 2002)</p>	<p>В средата на 70-те години на миналия век в Махаращра, Индия, се въвежда схема за гарантиране на заетостта (EGS) за населението в селските райони – осигуряване на неквалифицирана заетост в строително монтажни дейности организирани от местните власти. EGS е новаторска схема за осигуряване на платена работа за бедните в селските райони, със съществена гаранция за работа и набор от процедури за използване на този труд за изграждане на обществена инфраструктура. Процедурите и условията, предлагани от EGS, се променят през годините. Всички желаещи на възраст над осемнадесет години да извършват ръчна неквалифицирана работа на базата на частично заплащане, получават гаранция за наемане на работа в рамките на петнадесет дни от подаването на заявлението, при условие че: 1) търсещите работа са регистрирани в местната администрация; 2) са налице най-малко петдесет търсещи работа лица на едно място. Ако предложената работа е на повече от 5 километра от местоживееенето на търсещия работа, правителството е длъжно да осигури определен набор от удобства, включително временни жилища и детски заведения. Около половината от заетите по EGS са жени.</p> <p>EGS функционира чрез две успоредни линии на администрацията: отдел "Приходи" (т.е. териториална администрация), който контролира финансирането, откриването и закриването на проекти и насочва работниците към подходящи обекти; Технически отдели (Иригация, Земеделие, Горско стопанство, Магистрали), които идентифицират и проектират конкретни проекти и управление на строителния процес. Това, което отличава EGS, е фактът, че е регламентирана програма в държавното право. Законът за гарантиране на заетостта в Махаращра от 1977 г. задължава правителството на Махаращра да прилага схема за гарантиране на заетостта за бедните в селските райони и това е ключов момент.</p>
<p>Бизнес действие 7 Обща рамка за борба с бедността във Великобритания (Bristol, Uk)</p>	<p>Контролен списък в 10 позиции за борба с бедността във Великобритания</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мониторинг и записване: Съветите (местните власти) наблюдават и записват въздействието на бедността в техните области. Първата стъпка в борбата с бедността е да се знае къде се поражда и в какви форми (нископлатени, безработни, възрастни хора, самотни родители); 2. Участие на Общността: Съветите се стремят да насърчават участието на общността чрез преотстъпване на властта и създаване

	<p>на структури, позволяващи да се чуе гласът на определени групи;</p> <p>3. Подходи, основани на общностно равнище: Политическите инициативи се противопоставят на философията "надолу", в основата на широкомащабни проекти. Те често са за сметка на подходи, базирани в общността, и не съдействат за намаляване на изолацията и липса на власт, които изпитват хората в бедност;</p> <p>4. Интеграция в основни програми: Действията срещу бедността са неразделна част от основните програми;</p> <p>5. Признаване на ограниченията: Съветите признават ограниченията за това, какво могат да постигнат. Те се стремят максимално да използват съществуващите възможности;</p> <p>6. Роля като работодатели: В ролята си на работодатели съветите се опитат да определят добри практики като "референтни критерии" в своите местни икономики. Критериите се използват за противодействие на тенденциите, предизвикани от дерегулацията на пазара на труда. Равнищата на заплатите, условията на заетост и равните възможности се включват в стратегиите за борба с бедността;</p> <p>7. Бюджети: Стратегиите за борба с бедността не могат да се реализират без подкрепата на корпоративните бюджети;</p> <p>8. Бюджетен процес: Информацията за бюджетите е по-достъпна, а съветите отворят за бюджетния процес, с цел разбиране и оценка на ефектите от разпределителната политика. Стратегиите за борба с бедността се стремят постепенно да насочват услугите към райони с най-големи бедствия;</p> <p>9. Партньорства: Съветите развиват партньорства с местните общности и други агенции, за да се справят с бедността.</p> <p>10. Маркетинг: Съветите активно насърчават услугите за определени групи и райони в бедност.</p>
--	--

Добрата практика, независимо от полето на интервенция, е акуратна в определено време и на определено място, което прави работването и прилагането на идеалната добра практика невъзможно извън конкретни измерения за време и място. Предизвикателство е изработването на механизъм, който да позволява внедряването на добра практика в друго време и на друго място, което е тема на бъдеща разработка.

Бедността е една от основните причини за липсата на личностно развитие, ниски нива на образование, здравеопазване, достъп до вода, храна и елементарни хигиенни условия на живот. Тя е и една от причините за високата престъпност.

Няма универсална формула за справяне с бедността и всяка добра практика може да бъде адаптирана към конкретните условия, за да бъде успешно изпълнена и да има реален принос.

Необходимо е обширно и задълбочено изследване на добрите световни практики за борба с бедността и изграждане на адаптиран модел в конкретната среда, който да бъде защитен законодателно и институционално.

Проучените добри практики (представени и останали извън обхвата на разработката), са основание да бъдат предложени няколко основни концептуални

субкатегории, които да се съблюдават при разработването и/или изпълнението на конкретни действия в борбата с бедността:

1. Доверие към експертите. Това се отнася до поведението на държавните служители по отношение на бедните: степента, до която служителите, които осъществяват интервенции срещу бедността, са професионално подготвени и ангажирани и се държат като добри партньори в общността, т.е. да вършат правилно работата си и имат предвидимо поведение.

2. Стабилност на инструментариума. Отнася се до степента, до която инструментите за борба с бедността са стабилни във времето по форма, процедурни изисквания, съдържание, бюджет.

3. Обхват на партньорството. Отнася се до броя и релевантността на всички ангажирани партньори и заинтересовани страни в разработването и изпълнението на конкретната интервенция в борбата с бедността.

4. Законова обезпеченост. Осигуряване на правен и нормативен статус на инструментите за борба с бедността, както и степента, до която целевите бенефициенти имат право да обжалват, ако програмите за борба с бедността не предоставят подходящи услуги.

5. Институционализация. Институционализиране на бедността в различни публични звена и контролиране отчетността на успеваемостта на различните инструменти за борба с бедността.

Литература

- EUROSTAT. (2018, 3 1). *EUROSTAT*. Retrieved from EUROSTAT: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/People_at_risk_of_poverty_or_social_exclusion
- Everyone, P. (2018, 5 1). *The Global Goals for Sustainable Development*. Retrieved from The Global Goals for Sustainable Development: <https://www.globalgoals.org/terms>
- Federal Statistical office. (2017, 05 15). <https://www.bfs.admin.ch>. Retrieved from The FSO: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics/economic-social-situation-population/economic-and-social-situation-of-the-population.assetdetail.2460202.html>
- The UN Global Compact. (2017). *BLUEPRINT FOR BUSINESS LEADERSHIP ON THE SDGS "A PRINCIPLES-BASED APPROACH"*. Online publication : United Nations Global Compact (UN Global Compact).
- Univ Oxford. (2017). *Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI)*. Oxford: Univ Oxford. Retrieved from http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/B48_Global_MPI_2017_2-pager_online.pdf
- Генерална дирекция „Тзаетост, с. в. (2018, 5 1). *Заетост, социални въпроси и приобщаване*. Retrieved from <http://ec.europa.eu>: <http://ec.europa.eu/social/home.jsp?langId=bg>
- НСИ. (2018, 3 2). *Национален Статистически Институт*. Retrieved from НСИ: <http://www.nsi.bg/>
- Портал, Б. П. (2018, 05 10). <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135538631>. Retrieved from <https://www.lex.bg>: <https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135538631>

ИНТЕРКУЛТУРНАТА СЕНЗИТИВНОСТ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА СЪВРЕМЕННОТО УПРАВЛЕНИЕ

Ирена Емилова, i.emilova@uni-svishtov.bg
Катедра „Мениджмънт“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В настоящата разработка са дефинирани понятия, които са свързани с интеркултурната сензитивност и е доказана идеята, че тя представлява предизвикателство за съвременното управление. Разгледана е културата като понятие в широк и тесен смисъл. Посочени са факти, които показват осъзнаването на културата като феномен за развитието на организацията. Интеркултурата е възприета като умение да се комуникира с другите бизнес култури.

Представени са управленски проблеми, които успешно се решават с помощта на културните инструменти като: културни комуникационни бариери в сътрудничеството; различия в стила на управление в различните страни; различия в дефинирането на проблемите и вземане на решения; потенциални конфликти заради различия в мотивацията за труд; различия в социално-културните компетенции и развитие на персонала.

Ключови думи: интеркултура, интеркултурна сензитивност, управление, съвременно управление, глобализация.

JEL: M14, Z1.

THE INTERCULTURAL SENSITIVITY - A CHALLENGE FOR THE MODERN MANAGEMENT

Irena Emilova, i.emilova@uni-svishtov.bg
Department „Management“
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Abstract: In this paper are defined concepts that are related to intercultural sensitivity and proven idea that it is a challenge for modern management. Culture is considered as a concept in a broad and narrow sense. There are presented facts that show the awareness of culture as a phenomenon for the development of the organization. Intercultural is perceived as an ability to communicate with other business cultures.

There are presented governance issues that are successfully resolved using the cultural tools such as: communication barriers in cooperation; differences in the style of government in different countries; differences in problem definition and decision making; potential conflicts due to differences in motivation for work; differences in socio-cultural competences and staff development.

Key words: intercultural, intercultural sensitivity, management, modern management, globalization.

JEL: M14, Z1.

Въведение

Една от основните тенденции на общественото развитие е глобализацията. Нейните отличителни характеристики предполагат процеси на трансформация на общественото устройство и нарастване на интензивността на връзките между хората, и не само между отделни социални групи, но и между различни държави. Всички те са носители на определени културни характеристики. За ефективността на управлението, е необходимо да се разглежда интеркултурното взаимодействие и да се познават процесите, свързани с него.

Целта на настоящия материал е да дефинира понятия, свързани с интеркултурната сензитивност и да докаже нейната роля като предизвикателство за съвременното управление.

1. Културата и развитието на организацията

Дефинирането на *интеркултурната сензитивност* като понятие налага изясняване на неговите производни: *култура, интеркултура, сензитивност*.

Културата е прието да се разглежда в широк и тесен смисъл. (Соломанидина, 2013)

В тесен смисъл на понятието, културата е духовния живот на хората, сбор от етически норми, правила, обичаи и традиции. В съзнанието тя се асоциира с развитие на творческите способности, ерудиция, разбиране за произведения на изкуството, свободно владение на езици, акуратност, вежливост, самообладание, морална отговорност, художествен вкус, привързаност към културното наследство, степен на развитие на индивидуалните способности.

В широк смисъл културата включва в себе си резултатите от дейността на хората напр. във вида на сградите, техниката, законодателните норми, общочовешките ценности и социалните институции.

Осъзнаването на *културата* като феномен за развитието на организацията е свързано с отчитането на следните факти: (Кибанова, 2005)

- тя е социална и на нейното установяване в организацията оказват влияние много сътрудници;
- регулира поведението на членовете на колектива и оказва въздействие върху отношенията между тях;
- създава се от хората, т.е. тя е резултат от човешките действия, мисли и желания;
- осъзнато или неосъзнато се възприема от всички сътрудници;
- носител е на традиции;
- разпознаваема;

- способна е да се изменя;
- осъзната и неосъзната;
- тя не може да се постигне с помощта на някакъв един-единствен подход, т.к. е многостранна и в зависимост от метода на изследване може да се разкрие.

Приема се (Колев, 2007), че *интеркултурата* представлява преди всичко умение да се комуникира с другите бизнес култури на базата на най-малко три главни предпоставки:

- национална бизнес култура;
- общоприети правила и норми за общуване в международните икономически отношения;
- познания за националните особености на бизнес културата на партньорите от другите страни.

Сензитивността е свързана с чувствителност към определени въздействия.

През 1986 г. американският специалист по межкултурни комуникации Милтън Бенет създава Модел за развитие на интеркултурна сензитивност – DMIS Developmental Model of Intercultural Sensitivity. Този модел представя създаването на интеркултурна сензитивност като резултат от два стадия – етноцентричен и етнорелевативен. За всеки от стадията са характерни отделни етапи. Те са следните: отричане на различията; защита против различията; минимизация на различията; приемане на различията; адаптация на различията; интеграция на различията. (Иванов, 2002) По този начин се изгражда интеркултурна сензитивност.

2. Интеркултурната сензитивност и управлението

Управленските проблеми, които успешно се решават с помощта на културните инструменти са следните: (Пивоварова & др., 2000)

1. Културни комуникационни бариери в сътрудничеството. Комуникацията с носителите на други култури може да срещне непредвидени трудности. Възможни комуникационни нарушения, обусловени от факторите на културата са:

- пречки в резултат на отричане на културните различия;
- изопачаване на възприятията на реалността;
- шаблонно мислене;
- етноцентриско високомерие.

2. Различия в стила на управление в различните страни. За високоразвитите страни е присъщ демократичния (партиципативния стил на ръководство), а в развиващите страни преобладава авторитарния стил.

3. Различия в дефинирането на проблемите и вземане на решения. Действащите процедури са отражение на ценностите, позициите и нормите на поведение, които са присъщи за участващите в процеса на решение на проблемите. Мултикултурният екип може ефективно да работи, когато се постигне яснота в разбирането от нейните членове на същността на колективното взаимодействие.

4. Потенциални конфликти заради различия в мотивацията за труд. Мотивите се определят от социалната среда. За страните с преходна икономика доминират материалните потребности и потребностите от безопасност (това е свързано с

жизнения стандарт и материалното благосъстояние). За страните, които са с висок жизнен стандарт се наблюдава стремеж у хората за саморазвитие и достигане на амбициозни жизнени цели.

5. Различия в социално-културните компетенции и развитие на персонала. Културната социално-управленска компетенция предполага наличие на определена гъвкавост, която се изразява в следното:

- приемане на другите култури;
- разбиране на собствените културни взаимозависимости;
- откритост и търпимост в процеса на културна комуникация;
- умение да се оцени възможността за пренасяне на ноу-хау в областта на управление на персонала от една културна среда в друга.

Търсенето на възможности за намиране на решение на управленски проблеми с помощта на културата показва нейното възприемане като стратегически инструмент. Това потвърждава факта, че интеркултурната сензитивност е предизвикателство за съвременното управление.

Заключение

Интеркултурната сензитивност като понятие и възможност за научни изследвания има предстоящо развитие. Все още има въпроси, които ще търсят своите адекватни отговори. Нейният потенциал за ефективното управление тепърва ще бъде доказван, защото условията на средата го налагат. Приемането и анализването на националните особености на бизнес културата, възможностите за перманентно изучаване на правилата и нормите за общуване в международните икономически отношения, както и познаването на регионалната организационна култура са наложителни за оптимизиране на управленския процес.

Цитирана литература (Библиография)

- Иванов, И. (2002). *Диференциална педагогика*. Шумен, 167-170.
- Кибанова, А. (Ред.). (2005). *Управление персоналом организации*. Москва: ИНФРА-М, 520.
- Колев, К. (2007). *Интеркултура в бизнеса със страните от Европейския съюз*. ИК Колинс – 5, 8.
- Пивоварова, С., & др., и. (2000). *Международный менеджмент*. Москва: ПИТЕР, 543.
- Соломанидина, Т. О. (2013). *Организационная культура в таблицах, тестах, кейсах и схемах*. М: ИНФРА-М, 3.

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА БЕДНОСТТА МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ, РУМЪНИЯ И ГЪРЦИЯ

Гл. ас. доктор Маргарита Шопова, m.shopova@uni-svishtov.bg
Катедра „Математика и статистика“
Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Бедността е явление, неизменно съпътстващо функционирането на всяка икономика. Един от приоритетите на Стратегия „Европа 2020“ е намаляване на броя на застрашените от бедност. В доклада е представен комплексният показател „Население в риск от бедност и социално изключване“, чрез който се измерват основните фактори за изпадане в бедност – финансови и материални лишения и нисък интензитет на икономическа активност на домакинството. Чрез описателен статистически анализ е извършено сравнение между България, Гърция и Румъния за периода 2010–2016 г. на риска за бедност или социално изключване.

Ключови думи: риск от бедност; социално изключване; лица, живеещи в материални лишения; домакинство с нисък интензитет на икономическа активност.

JEL: C10, C82.

COMPARATIVE STUDY OF POVERTY: BULGARIA, ROMANIA AND GREECE

Chief Assist. Margarita Shopova, Ph.D., m.shopova@uni-svishtov.bg
Department of Mathematics and Statistics
D. A. Tsenov Academy of Economics

Abstract: The poverty is phenomenon that invariably accompanies every economic system and society. One of the priorities of the Strategy ‘Europe 2020’ focuses in decreasing the number of the people at risk of poverty. In this paper we present the combined indicator ‘*Population at-risk-of poverty or social exclusion*’, which is used to measure the main constituents leading to poverty – monetary and materially deprivation, and very low work intensity of the households. On the basis of descriptive statistical analysis, we perform comparative study of the risk of poverty or social exclusion for the countries of Bulgaria, Greece and Romania for the period 2010–2016.

Key words: At-Risk-of-Poverty, Social Exclusion, Severely Materially Deprived People, Households with Very Low Work Intensity.

JEL: C10, C82.

Въведение

Развитието на икономиката и реализирането на политическите решения оказват силно въздействие върху благосъстоянието на населението. Високото качество на живот е предпоставка за резултатното участие на човешкия капитал във всички области на обществения живот. Проблемите на социалната сфера винаги са във фокуса на вниманието на институции и организации. Социалните ангажменти на държавата налагат перманентна работа за преодоляване на бедността като явление, неизменно съпътстващо функционирането на всяка икономика.

Програмният документ, който определя актуалната политика в тази област на ниво Европейски съюз, е Стратегията „Европа 2020“ (Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, 2010) чрез основния приоритет за намаляване до 2020 г. на броя на застрашените от бедност с 20 млн. души. Този конкретен количествен критерий е предназначен за оценка на резултатите от борбата срещу социалното изключване и насърчаване на социалната справедливост за европейските граждани. Водещата инициатива „Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване“ (Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване: европейска рамка за социално и териториално сближаване, 2010) има за цел осъществяване на конструктивен диалог между държавите от Общността, институции и организации и обединяване на усилията им за справяне с този социалнозначим проблем.

Обект на доклада е бедността. **Предмет** на изследване са закономерностите в изменението на бедността в контекста на Стратегия „Европа 2020“ в държавите-членки на Европейския съюз от Балканския полуостров. **Цел** на разработката е чрез статистически методи да се извърши сравнителен анализ и се разкрият тенденциите за периода 2010-2016 г. В изследването са използвани официални статистически данни, публикувани от Евростат в рубриката „Доход, социално включване и условия на живот“ (Income, social inclusion and living conditions, n.d.).

1. Бедността като обект на статистическо изследване

Бедността е многоаспектен проблем с проекции както върху обществото като цяло, така и върху отделното домакинство и неговите членове. Свързва се с невъзможност на индивида да удовлетвори своите базови потребности поради липса на доход или достъп до съответните стоки и услуги. Ниските доходи на домакинството са основно, но не и единствено условие за бедност. Предпоставки са и равнището на икономическа активност, образователното равнище, числеността на домакинството и броя на децата в него и т. н., които могат да се разглеждат като обективни критерии за оценка на бедността, тясно свързани помежду си. Понякога домакинството се определя като бедно по субективни признаци, които варират в широки граници - от възможността за навременно плащане на текущите битови разходи и наем на жилище до притежаването на мобилен телефон и автомобил, ползван за лични нужди. Това е основание измерването на напредъка в постигането на поставената цел в Стратегия „Европа 2020“ за намаляване на бедността и социалното изключване да се осъществява чрез комплексния показател „Населе-

ние в риск от бедност или социално изключване¹. Той се изчислява на базата на три съставни индикатора, чрез които се характеризират основните специфични видове рискове за изпадане в бедност. „Лица, живеещи в риск от бедност“ се дефинира като брой и относителен дял от населението на лицата, чийто еквивалентен разполагаем доход (след изплащане на социалните трансфери) е под линията на бедност¹ за страната. Съставният индикатор „Лица, живеещи в материални лишения“ характеризира принудителната неспособност на лицата от домакинството да ползват определени стоки и услуги, разделени в девет групи². Представява броя и относителния дял от населението на лицата, които не могат да задоволят поне четири от изследваните потребности. Този индикатор е натоварен със субективизъм, тъй като всяко домакинство самостоятелно оценява своите материални лишения, съобразно личните си критерии. Третият субиндикатор е „Лица, живеещи в домакинства с нисък интензитет на икономическа активност“³. Оценяването се извършва чрез броя и относителния дял от населението на възраст 0-59 години на лицата, живеещи в такива домакинства.

Комбинираният показател се изчислява в две стъпки. Отправна точка е принципът, че риск от бедност или социално изключване е налице, когато индивидът е изправен пред поне един от рисковете, измервани чрез съставните индикатори. Затова се конструират всички възможни комбинации от трите основни риска. Получават се следните седем групи рискове: риск от бедност; материални лишения; домакинство с нисък интензитет на икономическа активност; риск от бедност и материални лишения; риск от бедност и домакинство с нисък интензитет на икономическа активност; материални лишения и домакинство с нисък интензитет на икономическа активност; риск от бедност, материални лишения и домакинство с нисък интензитет на икономическа активност. За всяка група се определя броят и относителният дял от населението на лицата, попадащи в тях. Комбинираният показател представлява сума от получените значения за групите. Този начин на изчисляване гарантира, че няма повторно броене, т. е. лицата, изправени пред риск от бедност или социално изключване, участват в комбинирания показател само веднъж.

Източник на статистическите данни, необходими за изчисляване на състав-

¹ Линията на бедност е 60% от медианния разполагаем нетен доход на еквивалентна единица. Понятието „еквивалентна единица“ се определя чрез т. нар. стандартна (еквивалентна) скала и отразява размера и състава на домакинството чрез различните тегла на неговите членове – от 1 за главата на домакинството до 0,3 за всяко дете на възраст под 14 години. За подробности виж: (Glossary: Equivalised income, n.d.)

² 1) Затруднения за плащане навреме на наем или заем за жилище или на текущи разходи; 2) Възможност за едномесечна почивка извън дома веднъж годишно; 3) Редовна консумация на месо, риба или еквивалентно количество протеини; 4) Посрещане на извънредни разходи; 5) Поддържане на подходящо отопление в жилището; 6) Притежаване на кола; 7) Притежаване на перална машина; 8) Притежаване на цветен телевизор; 9) Притежаване на мобилен телефон. За подробности виж: (Glossary:Material deprivation, n.d.)

³ С термина „нисък интензитет на икономическа активност се обозначава домакинство, в което възрастните (лицата на възраст от 18 до 59 г. с изключение на студентите до 24 годишна възраст) са работили под 20% от трудовия си потенциал през последната година.

ните индикатори, е изследването „Статистика на доходите и условията на живот“ (EU-SILC) (Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC)). Единната методология за всички държави-членове на Европейския съюз, по която се провежда изследването (EU statistics on income and living conditions (EU-SILC) methodology, n.d.), е уредена законово (Регламент (ЕО) №1177/2003, 2003), с което се гарантира сравнимост на събираните многоизмерни данни.

Изследването е извадково. Използва се четири-годишен ротационен панел от обикновени домакинства, живеещи на територията на страната в момента на наблюдение. Единици на наблюдението са домакинствата и техните членове. Информация за техните характеристики се попълва в два вида регистри, съобразени с правилата за конфиденциалност. В единия регистър се вписват настъпилите промени в състава на наблюдаваното домакинство и се присвояват уникални идентификационни номера за него и членовете му. Във втория регистър се попълват данните за главата на домакинството и за останалите настоящи негови членове, които се подреждат според отношението им към главата на домакинството.

За събиране на данните за изследването „Статистика на доходите и условията на живот“ се използват два вида анкетни карти – обща за домакинството и индивидуална за всеки негов член на възраст 16 и повече години. На ниво домакинство изследването е насочено към доходите, жилищните условия, разходите за жилището и понасяните материални лишения. Акцент при лицата е икономическата активност, допълнителната заетост, брутни и нетни доходи от трудова дейност и други източници, самооценката за здравето.

2. Сравнителен статистически анализ на риска от бедност или социално изключване за България, Гърция и Румъния

В броя на лицата в риск от бедност или социално изключване в трите държави през периода 2010–2016 г. се наблюдават различия в проявяващите се закономерности (Таблица 1). В България и Румъния се отбелязва намаляване на тези лица с приблизително еднакво абсолютно изменение – съответно със 165 хил. души и 160 хил. души средногодишно. В относително изражение с по-голяма скорост процесът се развива в България, отколкото в Румъния – съответните средногодишни темпове на прираст са 4,9% и 2,0%. Противоположна е тенденцията в Гърция – средногодишното нарастване за изследвания период е със 115 хил. души или с 3,4%. Това развитие би могло да се приеме като позитивно за България, но за постигане на задоволителни резултати в борбата с бедността е необходимо по-чувствително увеличаване на скоростта на промените.

Макар че през 2016 г. в България е най-малък броят на лицата в риск от бедност или социално изключване, относителният им дял от населението в страната остава най-високият за периода 2010–2016 г. сред трите държави, въпреки средногодишното намаляване на този дял с 1,8 процентни пункта. Отбелязаните по-горе тенденции в другите две страни се осъществяват по-плавно – намаляване с 0,6 процентни пункта в Румъния и увеличаване с 1,2 процентни пункта в Гърция.

Относителният дял на лицата в риск от бедност или социално изключване се характеризира с различно изменение в трите държави. Низходящата тенденция в

Таблица 1

Население в риск от бедност и социално изключване за периода 2010-2016 г.

Година	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Брой лица (хил. души)							
България	3719	3693	3621	3493	2909	2982	2890
Гърция	3031	3403	3795	3904	3885	3829	3789
Румъния	8425	8265	8673	8392	8043	7435	7694
Относителен дял от населението (%)							
България	49,2	49,1	49,3	48,0	40,1	41,3	40,4
Гърция	27,7	31,0	34,6	35,7	36,0	35,7	35,6
Румъния	41,5	40,9	43,2	41,9	40,3	37,4	38,8

Източник: (People at risk of poverty or social exclusion by age and sex, n.d.).

България започва с относителна устойчивост през първата половина от периода, рязък спад в средата и отново относителна устойчивост през втората половина. В Гърция е налице плавно нарастване на относителните дялове в началото и устойчивост в края на периода. Незначителни колебания се наблюдават около средното равнище в Румъния.

През 2016 г. комплексният показател за Европейския съюз е със стойност 23,5%, значително по-ниско отколкото в изследваните три икономики. Нещо повече – Румъния и България са последни в тази песимистична класация през целия период с равнища на населението в риск от бедност и социално изключване между 60% и 70% по-високи от средното за държавите от Общността. Гърция се присъединява към групата на държавите с най-голям относителен дял на бедното население след 2013 г. През периода 2010–2016 г. средногодишно 45,2% от българите, 40,5% от румънците и 33,6% от гърците са изложени на риск от бедност или социално изключване.

Анализът на групите рискове за бедност или социално изключване допринася за разкриване на националните особености на бедността. Установява се почти пълно съвпадение за 2016 г. между България и Гърция в ранжирането на предпоставките за бедност, съобразно относителния дял на лицата, попадащи в съответните групи (Таблица 2). Несъщественото различие при Румъния е свързано с подреждането на първите три риска с най-голяма роля. В стойностите на относителните дялове от населението в риск от бедност или социално изключване по видове рискове се установяват сходство между България и Румъния - една част от групите са с много по-голяма тежест в сравнения с другите. Подобна поляризация липсва за Гърция.

За България и Гърция определящо е значението на материалните лишения, като относителният дял на българите е почти два пъти по-голям от този на гърците. През 2016 г. в Румъния ниските доходи и материалните затруднения поотделно са причини за бедност или социално изключване за почти еднакви части от населението. Макар и с различна сила в трите държави, определяща за бедността се оказва ролята на ниските доходи и материалните затруднения, разглеждани поотделно или съвместно. За населението в България и Румъния те са със значителна

Таблица 2

Население в риск от бедност или социално изключване през 2016 г. по видове рискове (%)

Държави	Видове рискове						
	1	2	3	1 и 2	1 и 3	2 и 3	1 и 2 и 3
България	6,4	15,0	1,4	10,3	0,7	1,1	5,5
Гърция	6,7	8,4	4,9	8,0	1,5	1,0	5,0
Румъния	12,2	11,4	1,6	9,0	1,3	0,5	2,8

Легенда: 1 – Лица в риск от бедност

2 – Лица, живеещи в материални затруднения

3 – Лица, живеещи в домакинства с нисък интензитет на икономическа активност

Източник: (Intersections of Europe 2020 poverty target indicators by age and sex, н.д.).

тежест пред другите възможни фактори. Относителният дял на румънците, които изпитват финансови и материални затруднения, е 32,6%. В България на риск от социална изолация поради такива затруднения е изложено 31,7% от населението.

Интензитетът на икономическата активност на домакинствата като фактор за бедност или социално изключване, самостоятелен или в комбинация с някой от другите два риска, има ограничена ролята в България и Румъния. Недостатъчната заетост е причина за риска от социална изолация на 7,9% от бедните в България и 8,8% – в Румъния. Същевременно това е факторът от решаващо значение за състоянието на 20,8% от бедните лица в Гърция.

Заклучение

За периода 2010-2016 г. в България, Гърция и Румъния е постигнат напредък в ограничаване обхвата на бедността или социалното изключване сред населението. В същото време, предприетите мерки от техните правителства са недостатъчни, за да се достигне равнище на бедността, близо до средното за държавите от Европейския съюз. Бедността може да се определи като основен рисков фактор за ниско качество на живот на гражданите от трите балкански държави. Определяща е ролята на ниските доходи и материалните затруднения. Интензитетът на икономическа активност на домакинствата не може да се приеме като основателна причина за бедност.

Намаляване броя на застрашените от бедност благоприятства териториалното и социалното сближаване в Европа. Реализирането на поставената цел е в пряка зависимост от успешното изпълнение на останалите приоритети на Стратегия „Европа 2020“, най-вече свързаните с нарастване на заетостта и образователното равнище на населението.

Цитирана литература

Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. (3 .3. 2010 г.). Брюксел. Изтеглено на 12 септември 2017 г. от https://www.mtict.government.bg/sites/default/files/bg_act_part1_v1.pdf

Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване: европейска

- рамка за социално и териториално сближаване. (16 декември 2010 г.). (COM(2010) 758 окончателен). Брюксел: Европейска комисия. Извлечено от <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0758&from=BG>
- Регламент (ЕО) №1177/2003. (16 юни 2003 г.). *Официален вестник на Европейския съюз*, L 165(3.7.2003), стр. 140.
- Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC)*. (н.д.). Изтеглено на 17 април 2018 г. от Национален статистически институт: http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/SILC_Metodology.pdf
- EU statistics on income and living conditions (EU-SILC) methodology*. (н.д.). Retrieved april 25, 2018, from Eurostat. Statistics explained: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/EU_statistics_on_income_and_living_conditions_\(EU-SILC\)_methodology](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/EU_statistics_on_income_and_living_conditions_(EU-SILC)_methodology)
- Income, social inclusion and living conditions*. (н.д.). Retrieved april 25, 2018, from Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database>
- Intersections of Europe 2020 poverty target indicators by age and sex*. (н.д.). Изтеглено на 25 април 2018 г. от Eurostat: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_pees01&lang=en
- People at risk of poverty or social exclusion by age and sex*. (н.д.). Retrieved april 25, 2018, from Eurostat: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_pees01&lang=en

ИНФОРМАЦИОННОТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД КАРИЕРНОТО РАЗВИТИЕ В СЪВРЕМЕННАТА ТЕХНОЛОГИЧНА СРЕДА

Гл. ас. д-р Ивайло Петров, i.petrov@uni-svishtov.bg
Катедра „Международни икономически отношения“
Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов

Резюме: В резултат на ниските нива на раждаемост и непрекъснато увеличаване на продължителността на живота, Европейският съюз се изправя пред заплахата от неустойчив икономически растеж. Съществуват опасения, че цяло поколение млади хора в ЕС може да остане извън пазара на труда в следващите години, а последиците варират от бедност и социално изключване в личен план, до неизползван производствен капацитет и значителни разходи по отношение на социалните плащания на макроикономическо равнище. Развитието на новите технологии и широкият достъп до информация имат потенциал да способстват за правилната образователна, професионална и кариерна ориентация.

Ключови думи: управление, човешки ресурси, информация, иновации, технологии, четвърта индустриална революция.

JEL: F16, F66, J24, J60.

THE INFORMATION CHALLENGE FOR CAREER DEVELOPMENT IN THE PRESENT TECHNOLOGICAL ENVIRONMENT

Head Assistant Ivaylo Petrov, Ph.D., i.petrov@uni-svishtov.bg
Department of International Economic Relations
Dimitar A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Abstract: As a result of low birth rates and a continuous increase in life expectancy, the European Union faces the threat of unsustainable economic growth. There are fears that a whole generation of young people in the EU may remain out of the labor market in the years to come, and the consequences range from poverty and social exclusion, to unused production capacity and significant expenditure on social payments at the macroeconomic level. The development of new technologies and broad access to information have the potential to contribute to the right educational, professional and career orientation.

Key words: management, human resources, information, innovations, technologies, fourth industrial revolution.

JEL: F16, F66, J24, J60.

Въведение

Популярен похват в историографията е периодизацията на историческите събития, чрез която учените обособяват времеви сегменти, отличаващи се по своята динамика, различия, особености и общи характеристики. Както във всяко научно изследване, резултатите трябва да се подчиняват на принципите на обективност и безпристрастност. Доколкото съвременниците на конкретни исторически събития резонно се стремят да опишат средата си като динамична, турбулентна, без съществуващ познат аналог, в историческата наука е прието данните да „отлежат“ няколко десетилетия, преди да бъдат оценени, остойностени и категоризирани с подходящите термини.

В тази връзка, първите две десетилетия на 21 век се описват в популярната, а и в научната литература, като „информационната ера“ или „епоха“. За основна теза при използването на тези понятия се дава бурното развитие и широко навлизане на нови технологии, познати със събирателния термин „цифрови“, във всички сектори на икономиката и сфери на социалния живот. Тази „промяна“ (наричана още „Четвърта индустриална революция“) не е случайна и има своите горещи привърженици. Според Клаус Шваб, основателя на Световния икономически форум, тя „... се характеризира с редица нови технологии, които свързват физическия, дигиталния и биологичния свят, оказват влияние върху всички дисциплини, икономики и индустрии и дори предизвикват идеи за това какво означава да си човек“. (World Economic Forum, 2016)

В тази среда, по данни на Евростат, Европейският съюз се изправя пред нарастващо като численост, но застаряващо население - дължащо се на ниски нива на плодовитост и непрекъснато увеличаване на продължителността на живота. Това е потенциална заплаха за икономическия растеж, който може да се наложи да разчита единствено на печалби от производителността в бъдеще. То може също така да увеличи тежестта върху заетото население, за да осигури нарастващите изисквания за социални разходи на застаряващото население (Europe 2020 indicators - employment, 2017).

Целта на настоящия доклад е да представи как напредъкът на технологиите и широкият достъп до специализирана информация се използва за осъществяване на трудова заетост, в контекста на очакваната промяна в установените стопански отношения в рамките на страните от Европейския съюз.

„Дигиталната епоха“ осигурява достъп до огромен информационен поток от данни, даващи възможност на всеки да прегледа и отсее нещата, които пряко или косвено засягат неговите интереси, включително и научните. Това основно предимство обаче се нуждае от постоянна проверка спрямо реалността. Силата на интеграционните процеси в Европейския съюз направи възможно все повече хора да пътуват и работят извън рамките на своята родна страна, или да работят за чуждестранна компания в държавата си. В същото време, посоката на движение на страните във властовата верига на системата на международните отношения се

променя – едни засилват своите позиции на световната „сцена“, други изпадат в период на застой, а трети (донякъде, парадоксално) отбелязват регрес в развитието си.

От една страна, практиките за управление на хората остават съдържателно различни, със собствена специфика спрямо разнопосочни критерии – културни особености, националност, сфера на действие, големина на организацията, и пр. По различни причини европейската интеграция на места води не до дифузия на добри практики и решения, а до ответна реакция – задълбочаване на културните и етнически предразсъдъци, носталгия по архаични методи на управление, мениджърска миопия.

Нарастването на транснационалните рискове за сигурността (възраждащите се локални войни, тероризма, миграцията), заплахите, които произтичат от все по-либерализираните и глобализирани пазари, социалното неравенство, изменението на климата са други източници на несигурност. Комплексният характер на тези проблеми поставя под натиск управленските капацитети на държавните и местни органи, а това дава отражение и върху предоставяните от тях социални услуги, развитието на бизнес средата, и качеството на образованието.

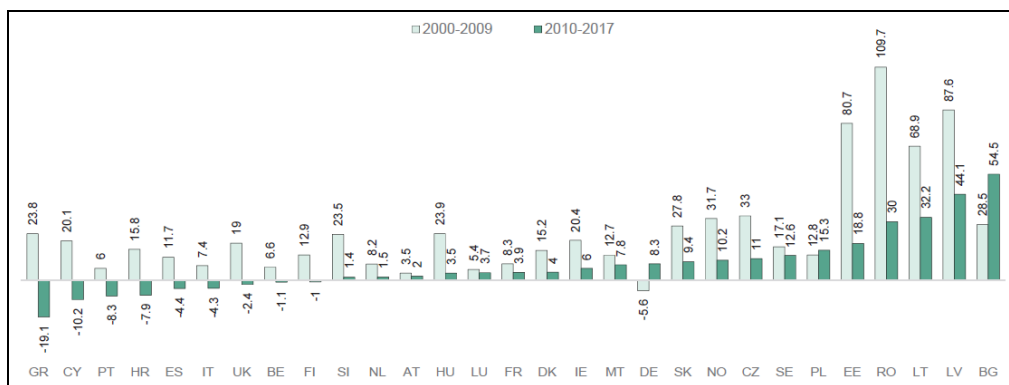
В икономическата наука наличието на информация се възприема като ключово предимство, съществена предпоставка за навременни логически обосновани решения. Според т. нар. класическа школа стопанските субекти анализират наличната информация и предприемат действия, движени от своя егоистичен интерес, а основния свързващ производствен фактор е трудът, съставен от хора с определена възраст, квалификация и образователно равнище. Колкото по-високо е това равнище, налице е перспективата за реализиране на по-голяма добавена стойност. И тук се откроява едно съществено разминаване между теория и реалност.

Още през 2001 г. учени от Италия и Австрия изследват връзката между очакваните и реално получаваните възнаграждения на студенти в 10 европейски страни. Изходната позиция гласи, че като цяло „...икономистите приемат, че хората имат перфектни познания за бъдещите заплати и за заплащането в различни ситуации, или че имат поне точни скали за оценка на тези ключови променливи. Това може да не е вярно.“ (Brunello, Lucifora, & Winter-Ebmer, June 2001). Заключение на авторите е, че очакванията на студентите се разминават с реалността като за дадени страни, университети или направления то е значително, а като цяло отклонението е по-голямо от това в аналогично изследване на американски студенти от 1996 година (Betts, 1996). Едно от обясненията е наличието на информация – в университети със силно присъствие на кариерни центрове разликите са по-малки, отколкото когато информацията се събира чрез личната комуникация и контакти.

През 2016 година докладът Graduate Barometer 2016 също показва завишените очаквания на студентите в Европа. Така например, завършващите висшето си образование в Румъния предвиждат стартова заплата от 500 евро при средна заплата 250 евро за страната (Report: Romanian youth, expectations of a monthly wage of 500 euro for the first job, 2016). През 2018 година, в изследване на консултантската компания Korn Ferry се казва, че около половината от завършилите амери-

кански студенти ще получават заплати по-малки от очакваното (Doyle, 2018). За 2018 година в САЩ се очаква повишение на заплатите от 2,8% спрямо 2017-а, или 14% спрямо 2007-а, но това трудно може да компенсира разминаването между желано и реалност (пак там).

В Европа ситуацията е още по-сложна. От 2010 година насам 9 държави от ЕС са отбелязали спад в реалните заплати – Гърция, Кипър, Португалия, Хърватска, Испания, Великобритания, Белгия и Финландия (виж фиг. 1). На другия полюс са страни от последните вълни на разширяване на Съюза – Полша, Естония, Румъния, Литва и Латвия, а България е лидер в тази класация с ръст от 54,5% за периода. В същото време средният размер на работната заплата в тези държави остава значително под средната стойност за Евросъюза. По думите на Естер Линч, секретар на Европейската конфедерация на профсъюзите: „работещите в много големи страни са все още по-зле, отколкото преди кризата, и все още губят“ (Nicholls, 2018).

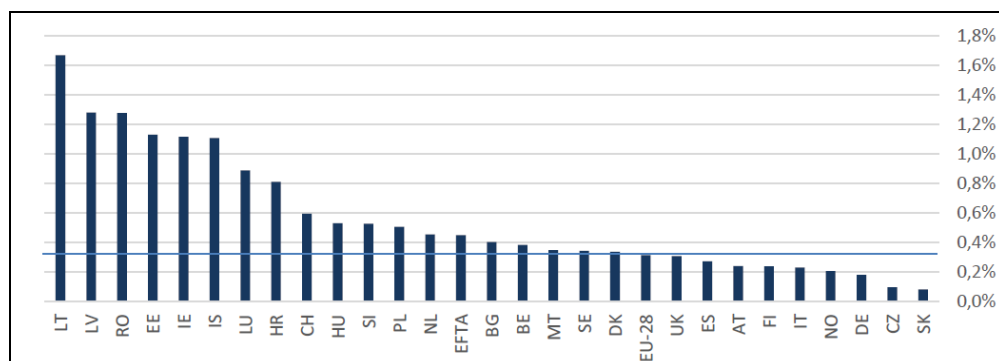


Фигура 1. Развитие на реалните заплати (2000-2009 и 2010-2017 г.)
Източник: (ETUI, 2018).

Естествени реакции в тази ситуация са приемане на по-ниско платена позиция от очакваното, работа на непълен работен ден, миграция към държави с по-високи нива на заплащане, или обезсърчаване и напускане на трудовия пазар. Доколкото първите две ситуации са обичайни за всеки момент от трудовата кариера, ще се спрем на останалите две.

По данни на Европейската комисия, през 2016 г. 11,8 милиона граждани на ЕС работят в друга страна от Съюза, или запазва се тенденцията на увеличение през последните години (Fries-Tersch, Tugran, Rossi, & Bradley, 2018). Германия и Великобритания приемат почти 50% от трудовата мобилност, като имат почти 4 пъти по-висока мобилност от останалите държави. Испания и Италия все още са следващите най-важни дестинации, но не могат да възстановят нивото си на привлекателност от преди кризата. От другата страна, около половината от всички изходящи лица в 28-те държави-членки на ЕС са румънци, поляци, италианци и португалци. В сравнение с размера на населението си, повечето от страните от последното разширяване (ЕС-13) все още имат по-високи нива на изходящи по-

тоци, отколкото средното за ЕС. Особено високи проценти на напускане на страната се наблюдават в Литва, Латвия, Румъния, Естония и Ирландия, където изходящите потоци са между три и шест пъти по-високи от общия размер на ЕС от 0,3% (виж фиг. 2).



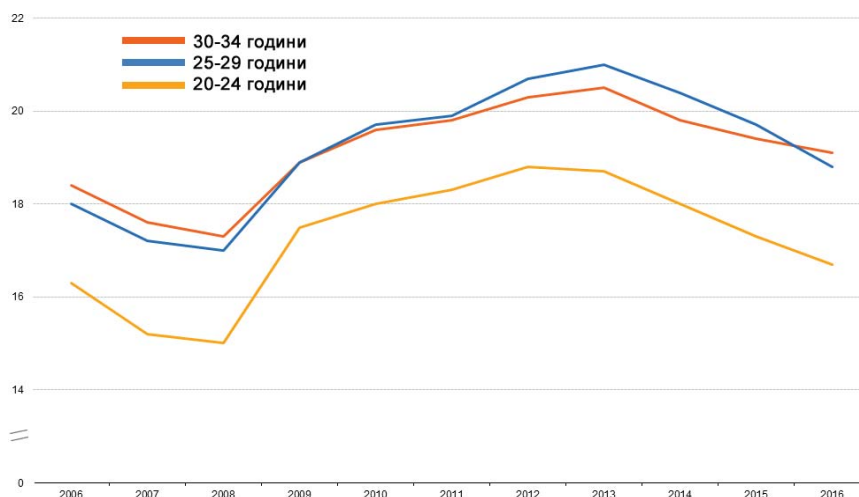
Фигура 2. Изходящ поток на гражданите в трудоспособна възраст (20-64 години) като дял към общото население на държавата, 2015 г.

Източник: (Fries-Tersch, Tugran, Rossi, & Bradley, 2018).

През 2016 г. разликата в заетостта между мигрантите от ЕС-28 и местните граждани е близо до нула; в същото време, работниците от страните от ЕС-13 продължават да заемат длъжности основно в нискоквалифицирани професии от сферата на продажбите и услугите. Основна пречка пред мобилността е липсата на езикови умения, която е по-важен проблем за намирането на подходяща работа, отколкото непризнаване на квалификацията, социалния произход или религията (Fries-Tersch, Tugran, Rossi, & Bradley, 2018).

Ако високообразованата част от населението не се справя с обработката на информацията според очакваното, каква е ситуацията при останалата част от трудоспособното население? Другата възможна реакция е напускането на трудовия пазар. По данни на Евростат (Statistics on young people neither in employment nor in education or training, 2017), делът на младежите в ЕС-28, които не работят, не учат и не се обучават (NEETs) е спаднал от 17,6% през 2006 г. до относително нисък от 16,5% до 2008 г., а след това е скочил до 18,5% през следващата година след началото на световната финансова и икономическа криза. Следва нарастване с умерен темп до 2013 г., когато достига 20,1%, преди да намалее до 18,3% през 2016 г. Възрастовата разбивка сочи, че най-рискова е групата на младежите между 30 и 34 групи, с много близки стойности е групата между 25-29 години, а със същата динамика, но с разлика от няколко пункта надолу е групата на двадесет до двадесет и четири годишните (виж фиг. 3).

Докато нивото на NEETs за младите хора в ЕС-28 се е увеличило с 1,8 процентни пункта между 2008 и 2016 г., през същия период има значително намаление от 3,4% на дела на зетите млади хора, които са напуснали изцяло образованието или обучението си. Това до голяма степен се компенсира от увеличаването на дела на младите хора на възраст 20-34 години, които са били в някаква форма



Фигура 3. Дял на младежите в ЕС-28, които не работят, не учат и не се обучават (NEET), 2006-2016 година

Източник: (Statistics on young people neither in employment nor in education or training, 2017).

на образование или обучение, включително и тези, които съчетават работата с образование или обучение. Според Евростат, тази ситуация може да отразява две неща: нарастващото желание на младите хора да получат по-високи нива на квалификация в условията на засилена конкуренция на пазарите на труда, или липсата на възможности за заетост на пълно работно време в период на икономически спад.

Заклучение

Развитието на новите технологии и наличието на информация предоставя възможности за решаване на много проблеми, свързани със заетостта и трудовата миграция. В същото време изследванията показват, че през последното десетилетие в Европейския съюз се наблюдават високи стойности на младежите, които не работят, не учат и не се обучават, които са породени от финансовата и икономическа криза от края на първото десетилетие на 21 век. В резултат на това на дневен ред стоят опасенията, че цяло поколение млади хора в ЕС може да остане извън пазара на труда в следващите години, а последствията варират от бедност и социално изключване в личен план, до неизползван производствен капацитет и значителни разходи по отношение на социалните плащания на макроикономическо равнище.

За групата на високообразованите се предполага, че има предимство при намирането на работа по линия на по-добрата си квалификация, и достъпа и уменията да борави с налична информация. Тук също от години има разминаване между очаквания и реалност – каквото съществува между желаното стартово заплащане за завършващите и предлаганото от работодателите.

Промяната е естествена част от живота – всеки жив организъм расте и еволюира. И ако влиянието върху икономиките и индустриите се случва по-

неосезаемо и бавно за обикновения човек, натискът към промяна, свързана най-ясно със социалните отношения, неминуемо буди несигурност и тревога.

Един от възможните начини за елиминиране на тази несигурност е навременното набавяне на информация относно спецификата на трудовия пазар, и разбира се, набиване на опит в различна културна среда, което може да се случи чрез образователната мобилност, подпомагана от Евросъюза. Друга насока на действие могат да бъдат специализираните кариерни центрове към образователните институции, които да предоставят по-детайлна картина не само на местния, но и на европейските пазари като цяло.

Дали първите десетилетия на 21 век ще останат в историята като епоха на информацията, ще решат идните поколения. Към момента, новите технологии и улеснения достъп до информация остават недоизползвани като инструменти, подпомагащи образователната и последваща кариерна ориентация, трудовата мобилност, и способстват в ограничена степен за решаване на макроикономическите и социални проблеми на Европейския съюз.

Цитирана литература (Библиография)

- Betts, J. R. (1996). What Do Students Know About Wages? Evidence from a Survey of *Journal of Human Resources* 31/1, 27-56.
- Brunello, G., Lucifora, C., & Winter-Ebmer, R. (June 2001). *The Wage Expectations of European College Students*. IZA Discussion Paper No. 299. Retrieved from Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=270792>
- Doyle, A. (2018). *College Graduate Salaries: Expectations vs. Reality*. Retrieved from The Balance: <https://www.thebalance.com/college-graduate-salaries-expectations-vs-reality-4142305>
- ETUI. (2018). *Benchmarking Working Europe*. Brussels: ETUI aisbl.
- Europe 2020 indicators - employment*. (2017, June). Retrieved from Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_employment
- Fries-Tersch, E., Tugran, T., Rossi, L., & Bradley, H. (2018). *2017 Annual Report on intra-EU Labour Mobility*. European Commission. doi:10.2767/974797
- Nicholls, S. (2018, 03). *Workers in nine European countries 'earned less in 2017 than 2010'*. Retrieved from Euronews.com: <http://www.euronews.com/2018/03/22/workers-in-nine-european-countries-earned-less-in-2017-than-2010-report>
- Report: Romanian youth, expectations of a monthly wage of 500 euro for the first job*. (2016). Retrieved from Nineoclock.ro: <http://www.nineoclock.ro/report-57-2-percent-of-romanian-youth-expectations-of-a-monthly-wage-of-500-euro-for-the-first-job/>
- Statistics on young people neither in employment nor in education or training*. (2017, July). Retrieved from Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Statistics_on_young_people_neither_in_employment_nor_in_education_or_training
- World Economic Forum. (2016). *The Fourth Industrial Revolution, by Klaus Schwab*. Retrieved from World Economic Forum: <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab>

СЪДЪРЖАНИЕ

Пленарни доклади

Проф. д-р ик. н. Таня Горчева (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов")
Проекции на европейските търговски практики за стимулиране
на българския експорт3

Доц. д-р Георги Маринов, ас. Недялка Александрова
(Икономически университет - Варна)
Проучване на нагласи към трудова миграция у нас..... 14

Prof. D.sc. Ilya Khadzhyrov - Vasyl` Stus Donetsk National University
International Trade of Ukraine under Modern Conditions21

Направление 1. Глобализационни и интеграционни процеси, европейска интеграция

Проф. д-р ик. н. Емил Панушев (Институт за икономически изследвания при БАН)
Участието на България в глобалните стойностни вериги и членството
в Европейския съюз25

Проф. д-р ик. н. Росица Добрева Чобанова
(Институт за икономически изследвания при БАН)
Innovation Potential in the Balkan Integration..... 31

Проф. д-р Андрей Захариев (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов")
Валутен риск и балансови позиции на БНБ (2006-2018 г.)42

Проф. д-р Поля Ангелова (катедра "Математика и статистика", СА "Д. А. Ценов")
Тенденции в индикаторите за оценка на бедността в контекста
на стратегия „Европа 2020“49

Prof. Jadviga Ciburiene, PhD (Economics Department,
Kaunas University of Technology)
Economic Integration Lessons: Lithuanian Case55

Доц. д-р Валентин Милинов, докторант Борислав Киров
(катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов")
Еволюция на ипотечния пазар и пазара на жилища62

Доц. д-р Венцислав Вечев (катедра "Счетоводна отчетност", СА "Д. А. Ценов")
Проблеми при текущото и периодичното счетоводно отчитане в бюджетните
организации в Република България в условията на европейска интеграция.....69

Доц. д-р Мария Владимировна Лизун, доц. д-р Игорь Орестович
Лищинский (Тернопольский национальный экономический университет)
Методологические подходы к исследованию функциональной и региональной
валютной интеграции 74

Assoc. Prof. Oleg Bodiagin, PhD, Milena Balanova (Rostov State University of Economics)
Adaptiveness of Russia to the EU Third Energy Package Provisions79

Assoc. Prof. Yevgenia Medvedkina, PhD (Department of World Economy),
Anastasia Khodochenko, Master's student (Rostov State University of Economics, Russia)
Development of Renewable Energy in Modern Global Economy85

Гл. ас. д-р Иван Бянов (ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“) Българското земеделие в условията на членство на България в Европейския съюз	91
Гл. ас. д-р Йордан Нейков (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Отношенията на Обединеното кралство с Европейския съюз след BREXIT	101
Гл. ас. д-р Петко Ангелов, докторант Силвия Заркова (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов") Фискални правила - теоретични основи и индикатори за измерване.....	107
Докторант Борислав Киров (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов") Ипотечните облигации и възможностите за директно финансиране на търговските банки от българския капиталов пазар.....	116
Докторант Георги Ангелов (катедра "Аграрна икономика", СА "Д. А. Ценов") Основни проблеми пред интеграцията на българските села.....	122
Докторант Диана Ефтимова (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Енергийна интензивност на българската икономика.....	130
Докторант Иван Иванов (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Използване на пазарния механизъм като инструмент в борбата за намаляване на въглеродните емисии	139
Докторант Кристи Маринова (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов") Стрес тестовете като превенция срещу банкова несъстоятелност – емпирични свидетелства за българската банкова система.....	145
Докторант Росица Проданова (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Еволюция на европейската централна банка.....	150
Докторант Христоско Богданов (Икономически университет - Варна) Облагането с ДДС в България и страните от ОИСР, членки на Европейския съюз	158
Maksim Kurylyak (Postgraduate student of International Economy Department, Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine) Federative Trends of the European Union in the Context of Developing the European Integration Strategy of Ukraine.....	162
<i>Направление 2. Фирмена интернационализация, управленски стратегии и политики</i>	
Доц. д-р Здравко Любенов (катедра „МИО“, СА "Д. А. Ценов") Измерения на фирмената интернационализация през ХХІ век	167
Доц. д-р Красимира Славева (катедра "Математика и статистика", СА "Д. А. Ценов") Статистическа оценка на сравнителните предимства във външната търговия на България.....	173
Доц. д-р Теодор Стоянов Атанасов (Катедра "Стопанско управление", Софийски университет „Св. Климент Охридски“) Предизвикателства пред интернационализацията на българските МСП.....	180
Доц. д-р Цветан Дилков (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов") Научна и технологична политика	187

Assoc. Prof. Bogdan Litovchenko, PhD (University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine), Prof. DSc Vitalina Kuriljak (Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine)	
Changes of organization nature in the creative economy global environment.....	193
Гл. ас. д-р Милен Динков (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов")	
Стратегии и стратегически мениджмънт във фирмата.....	201
Гл. ас. д-р Петя Василева (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов")	
Бермудските острови – данъчен оазис на запада	208
Ас. Валентин Панайотов (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов")	
Еволюция и развитие на концепцията за управленското консултиране	215
Докторант Борислав Боянов (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов")	
Reach and CLP environmental regulations and the European chemical industry	221
Докторант Ивайло Илиев (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов")	
Влияние на фирменото управление върху устойчивото развитие.....	229
Докторант Илиана Андропова (УНСС - София)	
Практическо приложение на мерките срещу процеса „пране на пари“ в банковите институции	234
Докторант Николай Здравков (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов")	
Деривативните инструменти в управлението на риска и застраховането – видове, употреба, перспективи.....	239
Докторант Ралина Добрева (Икономически университет - Варна)	
Въздействието на Брексит върху фармацевтичната индустрия в Обединеното кралство	245
Докторант Росен Колев (катедра "Счетоводна отчетност", СА "Д. А. Ценов")	
Организационни и методически аспекти на калкулирането в промишлеността.....	252
Margarita Mihaylova, PhD candidate (Department of International Economic Relations, Dimitar Tsenov Academy of Economics - Svishtov), Prof. Antonella Zucchella (University of Pavia – Italy)	
International Entrepreneurship – a Viable Perspective to Study the Modern Bulgarian Firm.....	258
<i>Направление 3. Международна търговия, международни инвестиции и икономически растеж</i>	
Проф. д-р Искра Христова-Балканска (Институт за икономически изследвания при БАН)	
Дезиндустриализация или нова европейска индустриална политика: изводи за България.....	266
Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова (Институт за икономически изследвания при БАН)	
Съвременните теоретични концепции за ролята на ЕС в глобалната икономика и предизвикателствата пред икономическата интеграция	274
Доц. д-р Галина Захариева (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов")	
Износът на услуги на страните от ЕС в периода 2008-2016.....	288

Доц. д-р Илиян Матеев (ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“) Икономика и външноикономически връзки на Тайван в началото на XXI век	294
Доц. д-р Эльмира Годжаева Магомед (Азербайджанский Университет Туризма и Менеджмента) Протекционизм как краткосрочная перспектива обеспечения конкурентоспособности национального производства	301
Доц. д-р Фархади Пюстя Орудж (Бакинського университета Бизнеса) Исследование современного состояния внешней торговли и расширение средств ее регулирования.....	307
Гл. ас. д-р Таня Тодорова (катедра "Обща теория на икономиката", СА "Д. А. Ценов") Публични приходи и икономически растеж – съвременни теоретични аспекти	312
Ас. д-р Иван Ангелов (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Развитие на ПЧИ в условията на индустрия 4.0.....	317
Ас. д-р Илияна Кръстева (катедра "Аграрна икономика", СА "Д. А. Ценов") Тенденции в развитието на търговията на България със селскостопански стоки.....	325
Ас. д-р Тихомир Върбанов (катедра "Математика и статистика", СА "Д. А. Ценов") Регионални аспекти на бедността и социалното изключване в България през периода 2013-2016 г.	330
Ас. Елица Петкова (катедра "Обща теория на икономиката", СА "Д. А. Ценов") Теоремата за инвестиционното развитие на страните	336
Д-р Тахмина Алиева (Azerbaijan State University of Economics) Возможности и проблемы создания свободных экономических зон (СЭЗ) в Азербайджане	343
Докторант Димчо Шопов (катедра "Финанси и кредит", СА "Д. А. Ценов") Влияние на европейската дългова криза върху икономическия растеж на страните от групата PIIGS (Португалия, Италия, Ирландия, Гърция и Испания)	349
Докторант Мирослав Камджалов (Икономически университет - Варна) Ислямски финанси – инвестиции и икономически растеж	356
Фараджи Фарадж Физули (Азербайджан) Современное состояние реального сектора Азербайджана во внешнеэкономической политике.....	363
Направление 4. Международни пазари, маркетинг и конкуренция	
Доц. д-р Драгомир Илиев (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов"), гл. ас. д-р Даниела Илиева (РУ „Ангел Кънчев“) Роля на маркетинговите способности в международното пазарно представяне.....	369
Доц. д-р Пенка Горанова, ас. Живка Тананеева (катедра "Маркетинг", СА "Д. А. Ценов") Промоционални стратегии и ефекти на въздействие.....	375
Доц. д-р Флора Гамандар Алескерова (Azerbaijan Tourism and Management University) Протекционизм и либерализация во внешнеэкономической политике начала XXI столетия как важный признак глобализации.....	381

Гл. ас. д-р Анелия Панева (катедра "Застраховане и социално дело", СА "Д. А. Ценов") Мястото на европейския застрахователен пазар в световното застраховане	387
Гл. ас. д-р Ваня Григорова (катедра "Маркетинг", СА "Д. А. Ценов") Глобалните дистрибуционни мрежи – съвременна дименсия на фирмената интеграция	394
Гл. ас. д-р Милен Митков (катедра "Застраховане и социално дело", СА "Д. А. Ценов") Сравнителен анализ на застрахователният пазар в България и страните от ОНД за периода 2008-2016 г.....	401
Ас. д-р Невена Бянова (ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“) Влияние на европейската енергийна политика върху цените на електроенергията на пазарите на дребно в ЕС	408
Докторант Илиян Георгиев (катедра "Търговски бизнес", СА "Д. А. Ценов") Тенденции на световния пазар на вино.....	418
Докторант Георги Димитров (катедра "Аграрна икономика", СА "Д. А. Ценов") Ограничаване на нелоялните търговски практики при реализация на земеделски продукти	424
Д-р Вусаля Муса Бабаева (Azerbaijan Tourism and Management University) Симулирование роста общественного производства и укрепление материально - технической базы в аграрном секторе Азербайджана	431
Сабина Агамехди Баширова (Azerbaijan State University of Economics) Эффективность развития ненефтяного сектора экономики	434
<i>Направление 5. Технологични иновации, информационни и комуникационни технологии</i>	
Доц. д-р Анатолий Асенов (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов") Иновации и проекти за нови технологии	439
Ст. преп. д-р Виктор Монеv (катедра "Чуждоезиково обучение", СА "Д. А. Ценов") Симулации и реалност в обучението по бизнес комуникации на немски език	445
<i>Направление 6. Социални и институционални проблеми в международния бизнес</i>	
Доц. д-р Анастасия Марчева, докторант Таня Николова (катедра "Стратегическо планиране", СА "Д. А. Ценов") Добри световни практики за преодоляване на бедността	450
Доц. д-р Ирена Емилова (катедра "Мениджмънт", СА "Д. А. Ценов") Интеркултурната сензитивност – предизвикателство за съвременното управление.....	457
Гл. ас. д-р Маргарита Шопова (катедра "Математика и статистика", СА "Д. А. Ценов") Сравнителен анализ на бедността между България, Румъния и Гърция	462
Гл. ас. д-р Ивайло Петров (катедра "МИО", СА "Д. А. Ценов") Информационното предизвикателство пред кариерното развитие в съвременната технологична среда.....	468

ИНТЕГРАЦИОННИ ПРОЦЕСИ В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

Международна научна конференция, посветена на 25 години
катедра „Международни икономически отношения“
Свищов, 11–12 май 2018 г.

Конференцията е част от дейностите по проект 4-2018 „Интеграционни процеси в глобалната икономика“ към Института за научни изследвания.

Адрес на електронното издание:
Виртуална библиотека DLib
на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов
<https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/3903>

ISBN (Online) 978-954-23-1667-1

ISBN (Print) 978-954-23-1666-4

Академично издателство „Ценов“
Свищов, ул. Градево № 24