

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY  
“International Economics and Politics” Faculty  
Department of “International Economic Relations and Business”

Деветнадесета международна научна конференция  
Nineteenth International Scientific Conference

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ  
В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:  
ТРИНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО

THE MEMBERSHIP OF BULGARIA  
IN THE EUROPEAN UNION:  
THIRTEEN YEARS LATER

Том 1  
Доклади на български език

Volume 1  
Papers presented in Bulgarian language

16 Октомври 2020 г., УНСС, Голяма конферентна зала  
16 October 2020, UNWE – Sofia, Big conference room, first floor

Издателски комплекс – УНСС  
София, 2021

Публикацията съдържа резултати от научен форум, финансиран със средства от фонд НИД на УНСС, договор № НИД НП-16/2020 г.

#### **Редакционен съвет**

Проф. д-р Светлана Александрова, УНСС  
Проф. д-р Веселина Димитрова, Икономически университет – Варна  
Доц. д.п.н Калоян Симеонов, Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
Доц. д-р Светла Бонева, УНСС  
Доц. д-р Александър Христов, УНСС  
Доц. д-р Доброслав Моллов, УНСС  
Доц. д-р Георги Маринов, Икономически университет, Варна  
Гл. ас. д-р Силвия Кирова, УНСС  
Проф. д-р Елиф Ючкан Дагдемид, Университет Анадола, Турция  
Проф. д-р Мирко Трипуноски, FON University, North Macedonia  
Проф. д-р Душко Димитриевиц, Institute of International Politics and Economics, Belgrade, Serbia  
Доц. д-р Силвана Йовческа, FON University, North Macedonia  
Доц. д-р Мая Трипуноска, FON University, North Macedonia

#### **Editorial Board**

Prof. d-r Svetlana Aleksandrova, UNWE  
Prof. d-r Vesselina Dimitrova, University of Economics – Varna  
Prof. d.p.sc. Kaloyan Simeonov, Sofia University „St. Kliment Ohridski”  
Assoc. Prof. d-r Svetla Boneva, UNWE  
Assoc. Prof. d-r Alexander Hristov, UNWE  
Assoc. Prof. d-r Dobroslav Mollov, UNWE  
Assoc. Prof. d-r Georgi Marinov, University of Economics – Varna  
Chief Assist. Prof. d-r Silvia Kirova – UNWE  
Prof. Dr. Elif Uçkan Dağdemir – Anadolu University, Turkey  
Prof. d-r Mirko Tripunoski, FON University, North Macedonia  
Prof. d-r Duško Dimitrijević, Institute of International Politics and Economics, Belgrade, Serbia  
Assoc. Prof. d-r Silvana Jovcheska, FON University North Macedonia  
Assoc. Prof. d-r Maia Tripunoska, FON University North Macedonia

**Всички права запазени!** Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространяване на сборника или на части от него по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© Колектив

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел.: 02 8195 251  
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел.: 02 8195 551  
Гл. редактор: Тодорина Недева, тел.: 02 8195 564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО  
1700 София, район „Студентски“, ул. „8-ми декември“ №19

# СЪДЪРЖАНИЕ

Въведение .....	9
<b>ПОТРЕБИТЕЛСКО ПОВЕДЕНИЕ В ДИГИТАЛНА СРЕДА</b> <i>проф. д-р Миланка Славова, ръководител катедра “МИО и бизнес”, УНСС</i>	
CONSUMER BEHAVIOUR IN DIGITAL ENVIRONMENT Prof. Milanka Slavova, Ph.D, Head of “International Economic Relations and Business” Department, UNWE.....	15
<b>РОЛЯ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИЯ ОПИТ ВЪВ ВРЕМЕ НА КРИЗА</b> <i>доц. д-р Александър Христов, катедра “МИО и бизнес”, УНСС</i>	
ROLE OF CONSUMER EXPERIENCE IN CRISIS TIMES Assoc. Prof. Alexander Christov, PhD, “International Economic Relations and Business” Dept., UNWE .....	27
<b>МЕТОДИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪРЖАВАТА И НА БИЗНЕСА – СИНЕРГИЧНИЯТ ЕФЕКТ И УСПЕХА</b> <i>доц. д-р Надя Маринова, Нов български университет</i>	
METHODS FOR MANAGEMENT OF THE STATE AND OF THE BUSINESS – THE SYNERGY EFFECT AND SUCCESS Assoc. prof. Nadya Marinova, New Bulgarian University .....	34
<b>СЕНЗОРЕН МАРКЕТИНГ В БЪЛГАРИЯ</b> <i>доц. д-р Валентина Макни, катедра „МИО“, ИУ – Варна</i>	
SENSORY MARKETING IN BULGARIA Prof. Valentina Machni, PhD, „International Economic Relations“ Department, University of Economics – Varna .....	43
<b>ОЦЕНКИ НА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ ПРИ ПОДГОТОВКАТА ЗА ЕРМ II</b> <i>доц. д-рн Калоян Симеонов, Катедра „Европеистика“, Софийски университет „Св. Климент Охридски“</i>	
ASSESSMENTS OF THE FINANCIAL SECTOR IN BULGARIA IN THE WAY TO ERM II Assoc. Prof. Kaloyan Simeonov, Department of European Studies, Sofia University.....	56
<b>ДИНАМИКА НА СЪОТНОШЕНИЕТО СОБСТВЕН КАПИТАЛ КЪМ АКТИВИ НА БАНКИТЕ В СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ</b> <i>Аглика Кънева, Гл. ас. д-р. Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС.</i>	
DYNAMICS OF THE EQUITY/ASSETS RATIO OF THE BANKS IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES Chief Assist. Prof. PhD Aglika Kaneva, Department of Finance, Faculty of Finance and Accountancy, UNWE .....	74

## **СЪСТОЯНИЕ НА ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА СОЦИАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ В БЪЛГАРИЯ**

*Моника Моралийска – Иванова, гл. ас. д-р по икономика.*

*Катедра „МНО и бизнес“, УНСС*

*Силвия Тодорова – Петкова, докторант, катедра “Международни икономически  
отношения и бизнес“, УНСС*

### **BASIC INDICATORS FOR SOCIAL CONVERGENCE IN BULGARIA**

Chief Assist. Prof. Monika Moraliyska, PhD, “International Economic Relations  
and Business” Dept., UNWE

Silvia Todorova-Petkova, Ph.D student, Department of “International Economic  
Relations and Business”, UNWE .....84

## **МЛАДЕЖКОТО ДОБРОВОЛЧЕСТВО КАТО КОНКУРЕНТЕН ФАКТОР ЗА ВИСШИТЕ УЧИЛИЩА**

*Гл. ас. д-р Виолета Чавдарова Тончева-Златкова, Катедра „Публична  
администрация“, УНСС*

### **YOUTH VOLUNTEERING AS A COMPETITIVE FACTOR FOR HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS**

Chief Assist. Prof. Violeta Toncheva-Zlatkova, Ph.D, Department  
of Public administration, UNWE – Sofia .....99

## **ЕФЕКТИВЕН БОЛНИЧЕН МЕНИДЖМЪНТ, БАЗИРАН НА ОЦЕНКА НА РИСКА**

*д-р Бойко Миразчийски, МБАЛ Бургас*

*Елисавета Петрова –Джеретто, Катедра по етика и право в медицината,  
Факултет по обществено Здраве, Медицински университет – София*

*д-р Румен Илиев, Катедра по здравна политика и мениджмънт,  
Факултет по обществено Здраве, Медицински университет – София*

*проф. д-р Златица Петрова, Катедра по здравна политика и мениджмънт,  
Факултет по обществено Здраве, Медицински университет – София*

### **EFFICIENT HOSPITAL MANAGEMENT BASED ON RISK ASSESSMENT PRINCIPLES**

Boyko Mirazchiyski, MD, PhD, Executive Director of Burgas Regional Hospital  
Assist. Prof. Elisaveta Petrova-Geretto, PhD, Department of Law and Ethics  
in Medicine, Faculty of Public Health, Medical University-Sofia

Rumen Iliev, MD, PhD Candidate, Department of Health policy and Management,  
Faculty of Public Health, Medical University-Sofia

Prof. Zlatitsa Petrova, MD, Department of Health policy and Management,  
Faculty of Public Health, Medical University-Sofia ..... 112

## **ОТНОСНО ПОНЯТИЕТО ЗА ДАΝЪЧНО ЗАДЪЛЖЕНО ЛИЦЕ В ДДС СИСТЕМАТА СЪГЛАСНО ЕВРОПЕЙСКОТО И НАЦИОНАЛНОТО ПРАВО**

*Гл. Ас. д-р Стойчо Дулевски, катедра “Публичноправни науки”,  
Юридически факултет, УНСС*

ON THE CONCEPT OF A TAXABLE PERSON IN THE VAT SYSTEM  
IN ACCORDANCE WITH THE EUROPEAN AND NATIONAL LAW  
Chief Assist. Prof. Stoycho Dulevski, PhD in Law, Department of Public  
Legal Studies, Faculty of Law, UNWE..... 132

**РЕЖИМИ ПО ДДС – ПРИЛОЖИМИ ЗА СЕВЕРНА ИРЛАНДИЯ**

*Проф. д-р Любка Ценова, Висше училище по застраховане и финанси – София,  
България*

VAT ARRANGEMENTS – APPLICABLE TO NORTHERN IRELAND  
Prof. Lyubka Tsenova, Ph.D., University of finance, business  
and entrepreneurship – Sofia, Bulgaria..... 139

**ПЪТЯТ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КЪМ ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ  
НА ИКОНОМИКАТА: ПРИНОСЪТ НА ЕВРОПЕЙСКАТА СХЕМА  
ЗА ТЪРГОВИЯ С КВОТИ ЗА ЕМИСИИ НА ПАРНИКОВИ ГАЗОВЕ**

*Доц. д-р Светла Бонева, УНСС, катедра “МИО и бизнес”, УНСС  
Филип Петков, докторант, УНСС, катедра “МИО и бизнес”, УНСС  
Доц. д-р Диана Маринова, УНСС, Юридически факултет  
Жасмина Саръиванова, докторант, УНСС, Юридически факултет*

THE CONTRIBUTION OF THE EU ETS FOR THE DECARBURIZATION  
OF THE EUROPEAN ECONOMY  
Assoc. prof. Svetla Boneva, Ph.D, UNWE,  
“International Economic Relations and Business” Department  
Filip Petkov, Ph.D student, UNWE,  
“International Economic Relations and Business” Department  
Assoc. Prof. Diana Marionova, Ph. D., UNWE, Faculty of Law  
Jasmina Saraivanova, Ph.D student, UNWE,  
Faculty of Law, Bulgarian Industrial Association – Union of the Bulgarian Business..... 147

**ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЕН  
ПАЗАР – ПОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМИ**

*гл. ас. д-р Николай Дончев, катедра “Маркетинг и стратегическо планиране”,  
УНСС*

THE LIBERALIZATION OF THE EUROPEAN ELECTRICITY MARKET –  
ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS  
Chief Assist. Prof. Nikolay Dontschev, PhD, “Marketing and strategic planning”  
Department, UNWE..... 157

**В ПОДКРЕПА НА ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯТА**

*ас. д-р Маргарита Иванова, катедра “МИО и бизнес”, УНСС*

SUPPORTING THE DIGITAL TRANSFORMATION OF ENTERPRISES  
Assist. Prof. Margarita Ivanova, PhD, “International Economic  
Relations and Business” Dept., UNWE..... 176

**ИНОВАЦИИ И СТАРТИРАЩИ КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ И ЕС**

*ас. д-р Маргарита Иванова, катедра “МИО и бизнес”, УНСС*

INNOVATIONS AND INNOVATIVE START-UP COMPANIES

IN BULGARIA AND IN THE EU Assist. Prof. Margarita Ivanova, PhD, “International Economic Relations and Business” Dept., UNWE .....	183
<b>ВЛИЯНИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ МЕРКИТЕ В ОБЛАСТТА НА ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА, ФИНАНСИРАНИ ОТ КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС В БЪЛГАРИЯ</b> <i>д-р Стоян Нейчев, УНСС – София, катедра “МИО и бизнес”</i>	
IMPACT OF COVID-19 PANDEMICS ON THE ENVIRONMENTAL PROTECTION MEASURES, FINANCED BY THE EU COHESION FUND IN BULGARIA Stoyan Neytchev, Ph.D, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE .....	192
<b>ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ ЗА МИГРАЦИИ И ЕКОЛОГИЧНА СИГУРНОСТ</b> <i>Д-р Мария Гюлеметова, Нов български университет</i>	
EUROPEAN UNION MIGRATION POLICY, ENVIRONMENTAL SECURITY Maria Gyulemetova, Ph.D, New Bulgarian University .....	203
<b>ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ОТ ПАНДЕМИЯТА ОТ КОВИД-19 ВЪРХУ РАБОТНИЦИТЕ МИГРАНТИ В ЕС</b> <i>Атанас Павлов, докторант, катедра “Международни икономически отношения и бизнес”, УНСС</i>	
ECONOMIC IMPACT OF COVID-19 ON MIGRANT WORKERS IN THE EUROPEAN UNION Atanas Pavlov, Ph.D student, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE .....	213
<b>НЕОБХОДИМОСТ ОТ ИЗГРАЖДАНЕ НА СЪЮЗ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПАЗАРИ НА ЕС ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В ЕВРОПА</b> <i>Вяра Цветанова Лавчева, докторант, катедра “Международни икономически отношения и бизнес”, УНСС</i>	
THE NEED OF A CAPITAL MARKETS UNION FOR ECONOMIC GROWTH IN THE EUROPE Ph.D student, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE .....	233
<b>РОЛЯ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗНАНИЕ В ПРОЦЕСА НА СЪЗДАВАНЕ НА УСТОЙЧИВИ ИНОВАЦИИ</b> <i>Белослава Гувеска, докторант, катедра “Международни икономически отношения и бизнес”, УНСС</i>	
THE ROLE OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE PROCESS OF CREATING SUSTAINABLE INNOVATION Beloslava Guevska, Ph.D student, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE .....	250

**КУЛТУРА И ЕТИКА В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС.  
РОЛЯТА НА КУЛТУРНИЯ ФАКТОР В БИЗНЕСА  
С ВЪЗОБНОВЯЕМА ЕНЕРГИЯ**

*Иван Димитров, докторант, катедра “МИО и бизнес”, УНСС*

CULTURE AND ETHICS IN INTERNATIONAL BUSINESS.  
THE CULTURE FACTOR ROLE IN THE RENEWABLE ENERGY BUSINESS  
Ivan Dimitrov, Ph.D student, Department of “International Economic Relations  
and Business”, UNWE .....261

**ТЕОРИИТЕ ЗА РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ:  
КЪДЕ СА ЗЕЛЕНИТЕ ТЕОРИИ?**

*Филип Великов Петков, докторант, катедра “МИО и бизнес”, УНСС  
гл. ас. д-р Стефан Петров, катедра “МИО и бизнес”, УНСС*

REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION THEORIES:  
WHERE ARE THE GREEN THEORIES?  
Filip Velikov Petkov, Ph.D student, Department of “International  
Economic Relations and Business”, UNWE  
Chief Assist. Prof. Stefan Petrov, Ph.D, Department of “International  
Economic Relations and Business”, UNWE .....272

**ТЕНДЕНЦИИ В ДИНАМИКАТА НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО  
НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В ЕС И ОТДЕЛНИ  
ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ (2010-2018 Г.)**

*Камелия Бийдерман, докторант, катедра “Международни  
икономически отношения и бизнес”, УНСС*

TRENDS IN THE DYNAMICS OF CONSUMPTION OF ORGANIC  
PRODUCTS IN THE EU AND INDIVIDUAL MEMBER STATES (2010-2018)  
Kamelia Biederman, Ph.D student, Department of “International Economic  
Relations and Business”, UNWE .....287

**ГЕНЕРИЧНАТА ФАРМАЦЕВТИЧНА ИНДУСТРИЯ –  
МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС СЪС СЪЩЕСТВЕНО  
СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКО ИЗМЕРЕНИЕ**

*Пламен Пувков, Докторант, Катедра „МИО и Бизнес“, УНСС*

THE GENERIC PHARMACEUTICAL INDUSTRY – AN INTERNATIONAL  
BUSINESS WITH SOLID SOCIAL-ECONOMIC DIMENSIONS  
Plamen Puvkov, Ph.D student, Department of “International Economic  
Relations and Business”, UNWE ..... 300

**СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ОСНОВНИТЕ ИНДЕКСИ  
ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ. РАЗВИТИЕ  
НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО В БЪЛГАРИЯ**

*Руслан Цанков, Докторант, Катедра „МИО и Бизнес“, УНСС  
Стела Вълева, Докторант, Стопански факултет, СУ „Св. Климент Охридски“*

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BASIC INDEXES FOR DIGITAL TRANSFORMA-  
TION. DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY  
AND SOCIETY IN BULGARIA

Ruslan Tsankov, Ph.D student, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE	
Stela Valeva, Ph.D student, Faculty of Economics and Business Administration, Sofia University “St. Kl. Ohridski”	319

**МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО  
НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА ЗА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ  
НА ЕС ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА (2007-2018 Г.)**

*Мариела Савкова, докторант, Катедра „Европеистика“,  
СУ „Св. Климент Охридски“*

MONITORING AND IMPACT ASSESSMENT OF THE EU COHESION POLICY ON THE MEMBER STATES FROM THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE (2007-2018)	
Mariela Savkova, Ph.D student, Department of European Studies, Sofia University “St. Kl. Ohridski”	330

**ВЛИЯНИЕТО НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИЦИИ  
ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА ЖИЛИЩНИТЕ ПАЗАРИ В БЪЛГАРИЯ**

*Марина Маринова, Докторант, Катедра „Недвижима собственост“, УНСС*

THE INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENTS ON THE DEVELOPMENT OF THE HOUSING MARKETS IN BULGARIA	
Marina Marinova, Ph.D. student, Department of Real Estate, UNWE	366



## ВЪВЕДЕНИЕ

За 19-та поредна година (13-та от влизането на България в Европейския съюз) се проведе традиционната международна научна конференция на катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, посветена на членството на България в Европейския съюз, както и на развитието на различни аспекти от функционирането на Съюза – политики, икономика, вътрешен пазар, търговия, иновации и др.

Официални приветствия отправиха ръководствата на университета, факултета и катедрата, както г-н Драгомир Стойнев, председател на Комисията по европейските въпроси и контрол на европейските фондове на Народното събрание.



Доц. г-р Мария Бакалова, декан на факултет “Международна икономика и политика”, проф. г-р Миланка Славова, ръководител на катедра “МИО и бизнес”, доц. г-р Светла Бонева, главен секретар по научноизследователските проекти на УНСС, и г-н Драгомир Стойнев, председател на Комисията по европейските въпроси и контрол на европейските фондове на Народното събрание

Г-н Стойнев говори за ЕС на две скорости и Европа на неравенствата, които се изострят допълнително от пандемията с COVID-19, и призова академичната общност да помогне с анализа и решения на тези и свързаните с тях проблеми. Във връзка с неговото предложение парламентът да обсъди националните планове за възстановяване от националните парламенти преди да бъдат внесени в европейските институции, г-н Стойнев призова УНСС да помогне с визионерство в този процес.



Г-н Драгомир Стойчев

С видеообръщение ректорът проф. Димитров Димитров поздрави участниците в конференцията и им пожела успех, като подчерта значимостта на включените за дискусия теми за българската и европейската икономика. Приветствия към форума отправиха ръководителят на катедрата проф. д-р Миланка Славова и доц. д-р Светла Бонева, главен секретар по научноизследователските проекти на УНСС.



Ректорът проф. Димитров Димитров

Деканът на факултет „Международна икономика и политика“ доц. д-р Мария Бакалова подчерта, че специалността „МИО“ е специална марка за университета, а годишната конференция на катедрата се е утвърдила като традиция, през която са израснали много млади преподаватели. Тя пожела ползотворна работа, която да доведе до създаването на интересен и разнообразен за читателите сборник.



Доц. г-р Мария Бакалова

Откриването завърши с артистичното включване на доц. д-р Елена Симеонова, зам.-декан на факултет „Международна икономика и политика“, която със стихотворението „Да нарисуваш птица“ на Жак Превър направи аналогия между създаването на традиция, каквато е конференцията на катедра „МИО“, и създаването на красиви творби в художественото изкуство.



Доц. г-р Елена Симеонова

Форумът продължи с академичното слово на проф. Миланка Славова на тема: „Разрушителни иновации и масови отворени онлайн курсове“ (MOOC), в което бяха представени различни аспекти на този вид интересни иновации. Анализирани бяха както предимствата на MOOC (достъпност на образованието, възможност за учене с различна скорост, възможност за получаване на сертификат за работа, достигане до различни целеви групи, масовост и по-ниска цена на обучението), така и недостатъците на този вид курсове – висок процент на отпаднали участници, трудна акредитация на курса и високи разходи за разработването му, сложна верификация на знанията на обучаемите и др. Проф. Славова сподели опита и впечатленията си от своето участие в международен проект за подготовка и провеждане на подобен масов онлайн курс, включващ 1400 участници от 44 различни страни.

В рамките на конференцията бяха представени и студентските разработки, които участваха в студентското състезание за есе, организирано от катедра „МИО и бизнес“ и Студентския съвет.

Журито, което оценяваше студентските презентации, беше съставено от преподаватели в катедрата: гл. ас. д-р Силвия Кирова (председател на журито), гл. ас. д-р Моника Моралийска, гл. ас. д-р Васил Гечев, гл. ас. д-р Стефан Петров и докторант Мартин Петков.



Журито

Наградата (300 лв. и грамота за отлично представяне) спечели Моника Георгиева от специалност „Международни икономически отношения с преподаване на английски език“ за есето „Climate Change and the EU“.



Побегителката Моника Георгиева

Второто място (200 лв. и грамота за отлично представяне) беше присъдено на Александър Димитров от специалност „Международен бизнес с преподаване на английски език“ (дуална програма с УНИИТ – Рим) за неговата разработка на тема: „Защо еврото е добро за България“.



Класираният на второ място Александър Димитров

На трето място (100 лв. и грамота за отлично представяне) беше класирана Анна Кучеряева от специалност „Международни икономически отношения“ за нейната презентация на тема: „Управление на комуникациите със заинтересованите страни“.



Трето място за студентката Анна Кучеряева

Всички участници получиха грамоти за отлично представяне, връчени от преподавателите в катедрата.



Журието и наградените участници

# ПОТРЕБИТЕЛСКО ПОВЕДЕНИЕ В ДИГИТАЛНА СРЕДА

Миланка Славова<sup>1</sup>  
УНСС  
е-мейл: milanka.slavova@unwe.bg

## **Резюме**

*В доклада са разгледани настъпващите промени в потребителското поведение в условията на дигитална среда. Посочени са основните традиционни разбирания и модели за потребителско поведение, развити през миналото столетие. Представени са различни подходи към описанието на процеса на вземане на решение в дигитална среда. Направени са изводи за общите черти и различията в двете групи модели. Логиката на последователните етапи при потребителския път за покупка се запазват. Основните различия се търсят във възможностите на дигиталните технологии за съкращаване на времето за вземане на решение, по-бързото разпространение на информацията за опита на клиентите и въздействието им върху повече потребители.*

**Ключови думи:** *потребителско поведение, модели на потребителско поведение, модел на Гугъл за потребителско поведение, модел 5-те А*

**JEL:** M30 M31

# CONSUMER BEHAVIOUR IN DIGITAL ENVIRONMENT

Milanka Slavova  
University of National and World Economy  
e-mail: milanka.slavova@unwe.bg

## **Abstract**

*The paper discusses the consumer behaviour changes in digital environment. The traditional approaches to modeling the decision-making process are reviewed and summarized. The paper identifies the major approaches to the consumer behavior and consumer decision journey in the digitalized economy. The paper draws conclusions upon the common features and the differences between the two groups of models. The logic of the consumer path is similar. The major differences in the digital environment are the shortening of the decision-making process, the faster dissemination of information on the consumers' experience and the impact on many more potential buyers.*

**Keywords:** *consumer behavior, consumer behavior models, Google's model for consumer behavior, 5A model*

**JEL:** M30 M31

---

<sup>1</sup> проф. д-р в Катедра „МИО и бизнес“

## Увод

Целта на доклада е да направи преглед на настъпващите промени в моделите на потребителското поведение в дигитална среда. Посочени са общите характеристики и различията с традиционните модели, които се дължат на логиката на избора на стоки и услуги и на промените във взаимодействието между потребителите, между потребителите и фирмите при наличието на множество дигитални канали, чрез които общуват, както и бързата промяна на дигиталните технологии. Основните изводи по отношение на различията в традиционните модели на потребителско поведение и поведението в дигитална среда се търсят преди всичко в бързината на разпространение на информацията и възможността на потребителите да окажат чрез своя опит и мнения въздействие върху значително повече потребители в сравнение с традиционната маркетингова среда.

Докладът е разработен въз основа на литературни източници и статистически данни. Моделите на потребителско поведение са разгледани главно за стоки и услуги за индивидуално потребление без да се търси спецификата при конкретни продуктови категории.

### 1. Традиционните разбрания за потребителското поведение

Традиционното разбиране за потребителското поведение е разглеждането му като процес на търсене на информация, покупка, използване, оценка и освобождаване на потребителите от стоките, които купуват. Поведението на индивидуалните потребители и организациите се различава по мотивите за покупка, участниците в процеса на вземане на решение, етапите на придвижване от осъзнаването на потребност до поведението след покупка и др.

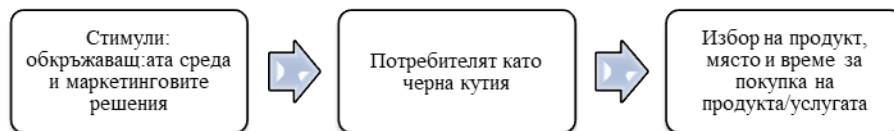
Потребителското поведение на клиентите, които купуват стоки и услуги за лично потребление започва да се изследва с по-голямо внимание през 60-те години на ХХ век. В моделите на потребителското поведение намират отражение научните постижения в много науки – икономика, психология, социология, антропологията и други обществени науки. Модернизмът и постмодернизмът оказват влияние върху подходите в проучванията. Модернизмът разглежда потребителите като рационално действащи субекти, чието поведение се обуславя от икономически, поведенчески, познавателни, мотивационни причини или от характеристиките на личността и ситуацията. За постмодернистите потребителското поведение е символично и субективно преживяване. Тази перспектива при изучаването на потребителското поведение разкрива не само положителните, а и отрицателните черти като пристрастеност към продукти и пазаруване, кражбата и повреждането на стоки, разпространението на компютърни вируси и др.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Славова, М., Индивидуалният потребител и съвременните маркетинг решения в Боева, Б. и колектив, Маркетинг – перспективата за съвременния бизнес, София, УНСС, 2013, стр. 299-331; Hawkins, D., Mothersbaugh, D, Best, R., Consumer Behavior. Building Marketing Strategy, McGraw-Hill Irwin, 2007, p 6, Solomon, M., Consumer Behavior: Buying, Having, and Being, Pearson, Global



През годините са разработени различни модели на потребителското поведение. Един от най-популярните е моделът „стимул -отговор“. В него обкръжаващата среда и контролируемите маркетингови решения на фирмата са стимулите, които въздействат върху потребителя. Неговият отговор – покупка или отказ от покупка – зависи от рационалния процес на вземането на решение. В модела потребителят е „черна кутия“, която реагира на стимулите в зависимост от своите индивидуални характеристики. Разработването на успешна маркетингова стратегия изисква да се изучават задълбочено процесите, които протичат в черната кутия и не могат да бъдат наблюдавани пряко (фигура 1).<sup>3</sup>



Източник: Kotler, Ph., Armstrong, G., (2012) *Principles of Marketing*, Pearson, Global Edition, 14<sup>th</sup>

### Фигура 1. Модел на потребителско поведение

Други модели изследват потребителското поведение като поставят в основата му разбиранията на човека за самия себе си и начинът му на живот. Разбирането на човека за самия себе си и стремежът му да живее по определен начин в съответствие с ресурсите, с които разполага, зависи от вътрешните фактори като индивидуалност, възприятия, емоции, отношения и др. и от външните фактори като културна и социална среда, демографски характеристики, семейство и др. Различните моделите на потребителското поведение изследват ролята на отделни фактори в потребителската поведение. Моделите на Енгел, на Хауард и Шет проследяват психологическото състояние на индивидуалните потребители от момента на осъзнаването на потребността през покупката до окончателната им оценка за удовлетвореността им от избора.<sup>4</sup> Мотивационните изследвания се съсредоточават върху изучаването на причините за покупка и различията при избора на стоки и услуги в зависимост от начина на живот.<sup>5</sup>

Във всички посочени по-горе модели присъстват две групи елементи в различни връзки и взаимодействия. Това са:

- ✓ индивидуалните характеристики на потребителя, формирани под въздействието на обкръжаващата среда и неговите личностни особености;
- ✓ процесът на вземане на решение за закупуването на стока и/или услуга.

През 20-те години на миналия век американският изследовател Едуард Келог Стронг е направил едно от първите описания на процеса в изследванията за продажбите и рекламата. Той е авторът на модела AIDA, който включва

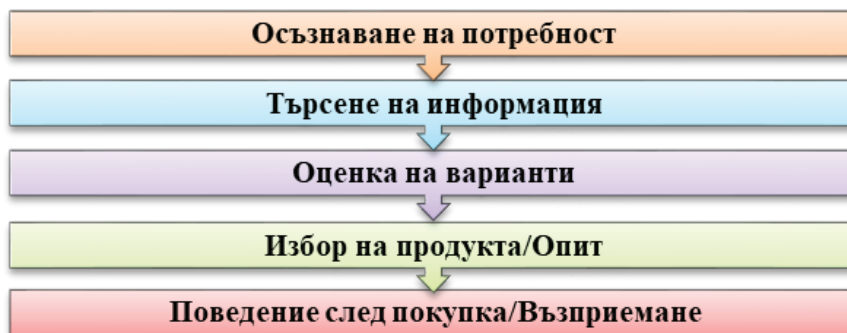
Edition, Ninth Edition, 2011, p.33, Schiffman, L., Kanuk, L., Consumer Behavior, Pearson, Global Edition, Tenth Edition, 2010, p.23

<sup>3</sup> Kotler, Ph., Armstrong, G., Principles of Marketing, Pearson, Global Edition, 14<sup>th</sup>, 2012, pp. 158-159

<sup>4</sup> Pacahuri, M., Consumer Behavior: A Literature Review, The Marketing Review, 2002, 2, p. 329-330

<sup>5</sup> Baker, M., S.Hart. Product Strategy and Management, Prentice Hall, 2007, p.81-89

най-често цитираните етапи в традиционния маркетинг: осъзнаване на проблем, интерес към продукта, желание да бъде закупен, действие или покупка. През годините са предложени много варианти на този модел. Най-популярният включва пет етапа, в които се включва и поведението след покупка. Те са посочени на фиг.2.



*Източник: Маркетинг – перспективата за съвременния бизнес, София, УНСС, 2013, стр. 323*

**Фигура 2.** Етапи на процеса на вземане на решение за покупка при традиционния модел

Ролята на маркетинговите инструменти е различна през етапите на покупка. Интегрираните маркетингови комуникации имат важна роля за осъзнаването на определена потребност на клиентите и убеждаване в характеристиките на продукта. При освобождаването на потребителите от стоките обществените нагласи за развитието на кръгова икономика и инициативите на бизнес организациите за насърчаване на рециклирането и изкупуването или събирането на ненужните стоки оказват съществено влияние. При поведението след покупка индивидуалните потребители изпитват когнитивен дисонанс, който може да се определи като различие между очакванията за продукта и реално придобития продукт. В зависимостта от степента на това различие клиентите оценяват удовлетвореността си от покупката и споделят своите виждания.

През периода 1968-69 г. изследователите Франческо Никозия, Джеймс Енгел, Роджър Блекуел, Джон Хауърд и Ягдиш Шет предлагат няколко модела на потребителско поведение в зависимост от усилията на потребителите да закупят стоките. Независимо от известни различия, тези модели са обобщени в следните три вида включване на потребителя в покупката: рутинно вземане на решение; вземане на решение с ограничено включване на потребителя и вземане на решение с активно включване на потребителя.<sup>6</sup>

В традиционния маркетинг се използват много метафори. Например вземането на решение се описва като модел на фунията, при който изборът на стоки

<sup>6</sup> Славова, М., Индивидуалният потребител и съвременните маркетинг решения в Боева, Б. и колектив, Маркетинг – перспективата за съвременния бизнес, София, УНСС, 2013, стр. 300

и услуги започва от множество марки за конкретен продукт до достигането на една предпочитана марка. С развитието на маркетинговата практика се добавят концепциите за спираловидното движение на потребителите и връщането им или прескачането на отделни етапи в зависимост от информираността им, лоялността към марката, влиянието на референтните групи и др. Постиженията при изучаването на потребителското поведение при традиционния маркетинг са основа за изследванията на потребителското поведение в дигитална среда.

## **2. Промени в етапите на вземане на решения в дигитална среда**

### ***2.1. Промени във факторите, които влияят върху индивидуалното потребителско поведение***

Развитието на дигиталната икономика влияе пряко върху потребителското поведение. Свързаността на клиентите помежду им и с фирмите, участието им в различни онлайн общности променя моделите на взаимодействие продавач – купувач и вземането на решение за покупка. Съвременните технологични промени се характеризират със значително по-висока скорост, което съкращава жизнения цикъл на продуктите и услугите. „Интернет на нещата“, облачните технологии, големите бази данни и аналитичните инструменти, мобилните комуникации, социалните мрежи и изкуствения интелект налагат необходимостта от стратегически решения за дигитална трансформация на всички аспекти на съвременните организации (Chaffey, 2015; Kane, Palmer, Phillips, Kiron and Buckley, 2015; Wade, 2015). Осъществяването на тази организационна промяна се нуждае от определяне на приоритети, подкрепени с финансови ресурси, лидерство и активно участие на всички заети в организацията.

Моделите, предлагани от консултантските компании, структурират по различен начин областите на дигитална трансформация на бизнес организациите. Независимо от различията им обаче взаимоотношенията с клиентите са една от основните области. Например моделът на дигитална трансформация на Масачузетския технологичен институт и консултантската фирма Capgemini определят три основни области на дигиталната трансформация: преживяванията на клиентите, оперативните процеси и бизнес модела.

Всяка от тези области се състои от съставни елементи. Преживяванията на клиентите включват разбирането на клиентите за продуктите и тяхното потребление, ръста на клиентите и основните допирни точки между тях и фирмата. Цялостното познание за клиентите изисква анализ на тяхното дигитално поведение във всички възможни допирни точки с фирмата и интерактивна комуникация.<sup>7</sup>

Промените в обкръжаващата среда играят важна роля в поведението на потребителите. Пандемията КОВИД-19 доказва за пореден път ролята на външните фактори върху потребителското поведение. Тя ускори дигиталната трансформация в много области и показва необходимостта от поставянето на клиентите в

---

<sup>7</sup> Westerman, G., Bonnet, D., and, McAfee, A. (2014) The Nine Elements of Digital Transformation, [Online] Available: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-nine-elements-of-digital-transformation/>

центъра на всеки бизнес и споделянето на техните тревоги и очаквания. „Маркетинг на състраданието“ и емпатията, трайната връзка с клиентите след покупка се превръщат в основни теми за дискусия на маркетинговите стратегии и взаимодействието с потребителите от различни възрастови групи.<sup>8</sup> Според индексът на САЩ за търговията на дребно дигиталното пазаруване е ускорено от пандемията с пет години. Потребителите са посочили на първо място добавената реалност като основен инструмент, който им помага при закупуването на стоки както за ежедневна употреба, така и от луксозни марки. В САЩ продуктите с добавена реалност имат 94% по-висока конверсия от тези, за които няма подобни приложения.<sup>9</sup> Приложението на добавена реалност нараства и на българския пазар както от фирмите, които продават стоки за крайно потребление, така и от фирмите с бизнес клиенти (например производители, които представят продуктите си на търговци на дребно).

В България онлайн търговията също расте. По данни на Националния статистически институт най-голям процент поръчвани стоки и услуги са дрехи, вкл. спортни облекла, обувки и аксесоари (75,3%), следвани от мебели и стоки за дома (31%), спортни стоки (26,3%), настаняване от хотели, туристически агенции, туроператори и частни лица и др. (21,1%) и козметика, продукти за красота и здраве (20,3%). Най-често срещаните проблеми от потребителите са удълженото време на доставка, трудностите при намирането на информация за гаранцията и доставка на погрешни стоки. Причините за въздържане от онлайн покупки за около една трета от българското население е навикът да се посещават магазините и продуктите да бъдат огледани лично. Предпочитаните онлайн магазини са български, следвани от продавачи от страните-членки на ЕС.<sup>10</sup> Най-висок процент при плащанията остава наложният платеж вероятно поради все още недостатъчното доверие на клиентите за плащане с карта. В условията на пандемията се наблюдава и противоположна тенденция при покупката на някои стоки като хранителни продукти и лекарства, при които расте относителният дял на плащанията с кредитни карти.

## ***2.2. Промени в процеса на вземане на решение***

Бързото разпространение на дигиталните технологии променя и модела на потребителското поведение. В своята статия „Брандиране в дигиталната ера. Изразходват парите си на грешните места.“ американският изследовател Дейвид Еделман посочва, че чрез интернет и не-интернет дигиталните канали съвременният потребител се свързва с множество марки без знанието на производителите и дистрибуторите и често разширява групата на оценяваните

---

<sup>8</sup> Tarabasz, A., Rashid, T (2020) Compassionate Digital Marketing During Covid-19, July 1, 2020, [https://www.routledge.com/blog/article/compassionate-digital-marketing-during-covid19?utm\\_source=shared\\_link&utm\\_medium=post&utm\\_campaign=B001341\\_md1\\_1au\\_1aj\\_d007\\_authormarketingcollateralpushq12020](https://www.routledge.com/blog/article/compassionate-digital-marketing-during-covid19?utm_source=shared_link&utm_medium=post&utm_campaign=B001341_md1_1au_1aj_d007_authormarketingcollateralpushq12020)

<sup>9</sup> Papagiannis, H. (2020) How AR Is Redefining Retail in the Pandemic, *HBR* October 7, 2020 <https://hbr.org/2020/10/how-ar-is-redefining-retail-in-the-pandemic>

<sup>10</sup> <https://www.nsi.bg/content/2830>

брандове вместо да я стеснява, както е при традиционното разбиране за потребителското поведение. След покупката много потребители остават ангажирани с марката, участват в нейното промотиране или критика, в съвместното създаване на нови продукти. Основната промяна в потребителското поведение се изразява в създаването на много повече допирни точки между потребителите и марката. Тези допирни точки се променят по характер и по брой. Поради това е необходимо за всяка категория продукти да се изследва в кой етап от процеса на покупката потребителите прекарват най-много време или къде може да им се окаже най-голямо въздействие чрез подходящи инструменти на маркетинг микса или чрез елементите на интегрираните маркетингови комуникации, част от които са и дигиталните комуникации.<sup>11</sup> Както беше посочено по-горе, изборът между марките често се сравнява с фуния. Клиентите започват от широк набор от марки, който постепенно стесняват. Фирмите използват интегрираните комуникации да придвижат клиентите в посока към избора на марка, следвайки логиката на етапите на потребителското поведение.

По-голямата осведоменост на потребителите в дигитална среда променя подхода в две основни направления. Процесът не е линеен и не се ограничава само до потребителите, които купуват стоките и услугите. Процесът на закупуване не следва права линия, макар че и при традиционния маркетинг линейното изображение е по-скоро за представа на отделните етапи и задачите на маркетолозите, отколкото реално движение през всички етапи без връщане, сливане и прескачане. В новите модели потенциалните купувачи не влизат от самото начало на фунията, а могат да се присъединят във всяко нейно равнище. Освен това, те често прескачат равнища, остават в дадено ниво дълго време или се местят между тях. Пример за това е закупуването на препоръчани стоки в онлайн сайт. С един клик потребителят може да ги добави в своята потребителска кошница, като преминава от нивото на осведоменост през обмислянето до закупуването в рамките на няколко секунди. Също се случва с продукти, за които потребителят е научил от социалните мрежи.

Проучванията на консултантската компания McKinsey водят до нов модел на потребление, наречен „път за вземане на решение за покупка на потребителя“ (*Customer Decision Journey*). Предимството на този модел, е че е кръгов или елипсовиден, а не линеен. Пътят на потребителя не минава отгоре надолу, а се придвижва през серия от допирни точки преди, по време и след покупка. Процесът на вземане на решение за покупка е структуриран в четири етапа: първоначално намерение за покупка (потребителят разсъждава върху марки-те, които познава или за които е получил информация в съответните допирни точки с фирмата); активна оценка (проучване на възможностите за покупка); приключване (покупка) и поведение след покупка (фиг.3).<sup>12</sup> В дигиталната среда фирмите трябва да отделят повече средства в убеждаването на клиентите и използването им за разпространяването на положителна информация за продукта

<sup>11</sup> Edelman, D. (2010). Branding in the Digital Age You're Spending Your Money in All the Wrong Place, *HBR*, December 2010, pp 2-8

<sup>12</sup> The Consumer Decision Journey (2009), 1 June, McKinsey Quarterly

и фирмата. Лоялните клиенти купуват отново стоките без да се придвижват през първите етапи на процеса на покупка.



Източник: *The Consumer Decision Journey* (2009), 1 June, *McKinsey Quarterly*

**Фигура 3.** Етапи на процеса на вземане на решение за покупка в модела на McKinsey

Някои изследователи определят и този модел като незавършен., защото за потребителите решението за покупка не винаги идва по средата на процеса. За много потребители опорната точка е преживяването, а не покупката. В дигитална среда потребителите могат да имат различни преживявания с дадена марка без да се налага да я закупуват или използват. Събитията, маркетингът на съдържанието, коментарите в социалните мрежи и др. влияят върху преживяванията. Защитникът или посланикът на марката не винаги е потребител. Такива могат да бъдат инфлуенсърите, които имат много последователи и споделят своите преживявания или мнения.

Много изследователи подкрепят кръговия или елипсовиден модел на потребителското поведение като подчертават влиянието на множество фактори като развитието на технологиите, динамиката в използването на комуникационни канали и ускореното предаване на информация между хората, благодарение на свързаността в дигиталната среда. Цикличността на процеса се подкрепя и от изследванията на развитието на дигиталната търговия на дребно (Heinze, *et al*, 2020).

Цикличността на потребителското поведение се представя и в модела на Гугъл и Shopper Sciences Research, разработен през 2011 г. (Lecinski, 2011). Независимо, че е с едно десетилетие давност моделът отразява точно поведението на потребителите в дигитална среда. Той може да се опише като моментите на истината при покупката на стоки и услуги (фигура 4). Моделът включва няколко етапа: стимул, нулев момент на истината, първия момент на истината и втория момент на истината.



Източник: <https://www.youtube.com/watch?v=g40rrWBx2ok>

**Фигура 4.** Моментите на истината при покупка в модела на Гугъл

*Стимулът* може да бъде реклама или съобщение в социалните медии, на което потребителите попадат след целенасочено търсене или случайно. В *нулевия момент на покупката* потребителите търсят информация за продукта. Дигиталните технологии позволяват достъп до разнообразни източници на информация в различни дигитални канали, в които потребителите могат да прочетат и сравнят информация. Те придобиват информация както за положителните, така и за отрицателните черти на продукта или услугата, от които се интересуват. Въздействието в дигиталните канали чрез принадлежност към онлайн общности, взаимодействието с инфлуенсъри и др. е много по-голямо в сравнение с ограничения кръг хора, с които потребителите са контактували в миналото.

*Първият момент на истината* е моментът на покупката. Той може да се осъществи онлайн или офлайн. При много стоки потребителите преди пандемията съчетават двата вида покупки, а по време на КОВИД-19 пандемията купуват често онлайн. Консумирането на закупения продукт и споделянето на мнението за него представлява *втория момент на истината*, който за други потребители, които се осведомят за мнението на купувача, ще бъде първи момент на истината. Вторият момент на истината превръща потребителите в защитници или критици на марката с много по-голямо въздействие в дигиталните канали. Поради това маркетолозите се стремят да насърчат обратната връзка с потребителите, да умножат положителните коментари и да намалят отрицателните чрез решаването на проблемите на недоволните потребители. Ясното разбиране за т.нар. байър персона или типичната категория купувач на продуктите има важно значение при определянето на причините, поради които клиентите купуват продуктите, кои са дигиталните канали за комуникация, които предпочитат, кои инфлуенсъри оказват влияние върху тях и др.

Анализирайки особеностите на поведението на клиентите в дигитална среда Ф. Котлър, Хл Картаджая и И. Сетиуан (2019) обръщат също така внимание на обстоятелството, че в свързаната икономика потребителите оказват влияние върху потенциалните клиенти дори, когато не купуват съответната марка, но я харесва. В този смисъл лоялността не се разбира винаги като покупка, а като

дейности на клиентите в подкрепа на продуктите и услугите на дадена марка. Нагласата за закупуване на дадена марка се променя в зависимост от въздействието на онлайн общностите и физическите контакти на потенциалните потребители.

Въз основа на проучванията на пазара разработеният от авторите модел на т. нар. 5А (фигура 5) прилича на модела от традиционния маркетинг с тази разлика, че влиянието на клиентите през петия етап върху останалите потребители е много по-голямо и много по-бързо в резултат на дигиталните комуникации. При този модел, както и при традиционния маркетинг, „поведението след покупка“ е важно, тъй като клиентите се превръщат в „посланици“, „евангелисти“, „защитници“ на марката, но могат да разпространят и много негативни коментари, които да повлияят на бъдещи купувачи.



*Източник: Маркетинг 4.0 от традиционното към дигиталното, стр.77*

**Фигура 5.** Модел на Петте А

Подобно на традиционния маркетинг и в модела на петте А се допуска прескачане на етапи, връщане и по-скоро спираловидно, отколкото линейно движение. Всеки икономически сектор има специфика на потребителското поведение, което може да се доближава или отклонява от модела на петте А.<sup>13</sup> При всички случаи обаче фирмите трябва да изследват влиянието на дигиталната среда върху поведението на потребителите на всеки един етап и чрез своите решения да влияят върху целевия си пазар (в традиционния маркетинг) или архитипа купувач (buyer persona) за придвижването му от намерението за покупка до покупка и превръщането му в посланик на марката.

Интересно е предложението на Джеймс Хангинс да се представи потребителското поведение като шестоъгълник и да се признае възможността потребителите да започнат своя път от всеки ъгъл на фигурата, тоест от всеки дефиниран етап на потребителското поведение: пасивно асимилиране (например гледане на реклами), стимул, активно оценяване, сравнение, покупка и поведение след покупка. Всеки подетап може да мине отново през подетапите на пасивно

<sup>13</sup> Котлър Ф., Картаджая, Х., Сетиауан, И. (2019). Маркетинг 4.0: От традиционното към дигиталното, С., Locus, стр.110-124



асимилиране, действие и т.н. Потребителският път е серия от свързани допирни точки на клиентите с фирмените предложения.<sup>14</sup>

Независимо от подходите различните модели признават сложността на процеса на вземане на решение на потребителите и не дават отговор на всички въпроси за пътя, по който се движат потребителите. Той зависи до голяма степен от индивидуалните особености на потребителите, техните цели, мотивация, предпочитания към определени дигитални канали и др.

## **Заклучение**

Има много общи черти между традиционните модели на потребителско поведение и моделите, разработени за дигитална среда. Общите черти – пътят не е линеен, различни фактори оказват влияние, свързани с външната среда и с индивидуалните характеристики на клиентите, В дигиталната среда има множество комуникационни канали, които оказват въздействие. Те са динамично променящи се. Имат различно въздействие за конкретните категории продукти и трябва да се вземат предвид при формулирането на маркетинговите стратегии на фирмите. Това, което отличава дигиталната от традиционната среда е по-бързото разпространение на информация чрез многобройните дигитални канали и възможността така да се окаже по-голямо въздействие върху множество потребители. Дигиталните технологии са предпоставка за съкращаването на процеса на вземане на решение за покупка, но това не е валидно за всеки потребител и ситуация. Бъдещите изследвания трябва да се задълбочат в спецификите на поведението при покупката на конкретни категории стоки и услуги от индивидуалните купувачи и домакинствата.

## **Използвана литература:**

1. Aaker, J.L. (1997). Dimensions of Brand Personality, *Journal of Marketing Research*, Aug 1997
2. Baker, M., S.Hart. (2007). *Product Strategy and Management*, Prentice Hall
3. Bonchek, M, France, C. (2014). Marketing Can No Longer Rely on the Funnel, May 07, 2014, <https://hbr.org/2014/05/marketing-can-no-longer-rely-on-the-funnel>
4. Chaffey, D., & Allen, R. (2015). *Managing Digital Marketing in 2015*. Smart Insights.
5. Edelman, D. (2010). Branding in the Digital Age You're Spending Your Money in All the Wrong Place, HBR, December 2010
6. Hankins, J. (2021). Forget funnels, here's a new model for the path to purchase, <https://www.marketingweek.com/forget-funnels-new-model-path-to-purchase/?cmpid=em~newsletter~week>

---

<sup>14</sup> Hankins, J. (2021) Forget funnels, here's a new model for the path to purchase, [https://www.marketingweek.com/forget-funnels-new-model-path-to-purchase/?cmpid=em~newsletter~weekly\\_news~n&utm\\_medium=em&utm\\_source=newsletter&utm\\_campaign=weekly\\_news&eid=18501786&sid=MW0001&adg=8031574C-830D-4F86-8001-663E30E46C92](https://www.marketingweek.com/forget-funnels-new-model-path-to-purchase/?cmpid=em~newsletter~weekly_news~n&utm_medium=em&utm_source=newsletter&utm_campaign=weekly_news&eid=18501786&sid=MW0001&adg=8031574C-830D-4F86-8001-663E30E46C92)

ly\_news~n~n&utm\_medium=em&utm\_source=newsletter&utm\_campaign=weekly\_news&eid=18501786&sid=MW0001&adg=8031574C-830D-4F86-8001-663E30E46C92

7. Hawkins, D., Mothersbaugh, D., Best, R., (2007). Consumer Behavior. Building Marketing Strategy, McGraw-Hill Irwin
8. Heinze, A., Fletcher, G., Rashid, T., Cruz, A. (Editors), Digital and Social Media Marketing: A results-driven approach, Routledge, 2nd Edition, 2020
9. Kane, G. C., Palmer, D., Phillips, A. N., Kiron, D., & Buckley, N. (2015). Strategy, not technology, drives digital transformation. MIT Sloan Management Review and Deloitte University Press, 14(1-25).
10. Kotler, Ph., Armstrong, G., (2012) Principles of Marketing, Pearson, Global Edition, 14th Edition
11. Lecinski, J. (2011). Winning the zero moment of truth eBook. [www.thinkwithgoogle.com/](http://www.thinkwithgoogle.com/)
12. [marketing-resources/micro-moments/2011-winning-zmot-ebook/](http://marketing-resources/micro-moments/2011-winning-zmot-ebook/)
13. Pacahuri, M., Consumer Behavior: A Literature Review, The Marketing Review, 2002, 2, p. 329-330
14. Papagiannis, H. (2020). How AR is Redefining Retail in the Pandemic, HBR October 7, 2020 <https://hbr.org/2020/10/how-ar-is-redefining-retail-in-the-pandemic>
15. Schiffman, L., Kanuk, L. (2010). Consumer Behavior, Pearson, Global Edition, Tenth Edition
16. Solomon, M. (2011). Consumer Behavior: Buying, Having, and Being, Pearson, Global Edition, Ninth Edition
17. Tarabasz, A., Rashid, T. (2020). Compassionate Digital Marketing During Covid-19, July 1, 2020, [https://www.routledge.com/blog/article/compassionate-digital-marketing-during-covid19?utm\\_source=shared\\_link&utm\\_medium=post&utm\\_campaign=B001341\\_md1\\_lau\\_laj\\_d007\\_authormarketingcollateralpushq12020](https://www.routledge.com/blog/article/compassionate-digital-marketing-during-covid19?utm_source=shared_link&utm_medium=post&utm_campaign=B001341_md1_lau_laj_d007_authormarketingcollateralpushq12020)
18. The Consumer Decision Journey. (2009). 1 June, McKinsey Quarterly
19. Wade, M. (2015). Digital business transformation: a conceptual framework. Global Center for Digital Business Transformation, 15.
20. Westerman, G., Bonnet, D., McAfee, A. (2014). The Nine Elements of Digital Transformation, available at: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-nine-elements-of-digital-transformation/>
21. Котлър Ф., Каргаджая, Х., Сетиаян, И. (2019). Маркетинг 4.0: От традиционното към дигиталното, С., Лocus Национален статистически институт. Електронна търговия. <https://www.nsi.bg/bg/content/2830/%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0-%D1%82%D1%8A%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F> Славова, М. (2013). Индивидуалният потребител и съвременните маркетинг решения в Боева, Б. и колектив, Маркетинг – перспективата за съвременния бизнес, София, УНСС, 2013, стр. 299-331

## РОЛЯ НА ПОТРЕБИТЕЛСКИЯ ОПИТ ВЪВ ВРЕМЕ НА КРИЗА

Александър Христов  
УНСС  
е-мейл: ahristov@unwe.bg

### Резюме

*В статията е представено наблюдение върху промените в потреблението, основно домакинското такова, след кризата през 2020 г., предизвикана от пандемията. Това е обвързано с анализ върху потребителския опит и ролята му в една такава ситуация – разбира се като предишен опит с продукта или бранда, въз основа на който са изградени впечатления, съответно той може да действа определящо в посока взимане на решение за покупка, отлагане на покупка и други. Представена е позицията, че потребителският опит във време на криза увеличава своята значимост, което върви заедно с рационализацията на потреблението.*

**Ключови думи:** *потребителски опит, потребителско преживяване, маркетинг, дигитален маркетинг, маркетингови комуникации, криза.*

**JEL:** M3

## ROLE OF CONSUMER EXPERIENCE IN CRISIS TIMES

Alexander Hristov  
University of National and World Economy  
e-mail: ahristov@unwe.bg

### Abstract

*The article presents an overview of changes in consumption, mainly household one, after the crisis in 2020 caused by the pandemic. A connection is made with this to the analysis of consumer experience and its role in such a situation – understood as previous experience with the product or brand, based on which impressions are built, respectively, it can act decisively in the direction of making a purchase decision, postponing a purchase and other. The position presented is that the consumer experience in times of crisis increases its importance, which goes along with the rationalization of consumption.*

**Keywords:** *consumer experience, customer experience, marketing, digital marketing, marketing communications, crisis.*

### Увод

Макар и да звучи клиширано, може достатъчно ясно да се каже, че през изминалата 2020 г. светът се изправи пред редица трудности. Изправихме се пред доста нови предизвикателства, което рефлектира и върху множество промени в потреблението, особено по отношение на бързооборотните стоки. Тези промени

бяха разнообразни като посока и генезис – някои от тях са резултат от по-дългосрочни тенденции, получили доста сериозно ускорение, а други – съвсем нови.

Начинът на живот на потребителите се развива по почти несравним начин, което създава предпоставки те да преоценят дълбоко обичайното си потребителско поведение. Това предлага възможност на компаниите да създават нови взаимоотношения с клиентите, както и да отправят предизвикателство към лоялността към конкурентите си.

В този смисъл кризисната ситуация от 2020 г. постави нови и достатъчно интересни теми за разискване пред изследователите и няма да е пресилено ако се каже, че тепърва ще търсим отговори на въпроси, свързани с това какво се случи, защо се случи точно така и какво предстои. Един от достатъчно интересните елементи на промените в потреблението и на поведението на хората е свързан именно с ролята и значимостта на потребителския опит с определени продукти. Настоящата ситуация дава възможност да се направят определени наблюдения в тази насока, както и да се формулират изводи въз основа на налични вторични данни. Преди това обаче е важно да се очертаят някои аспекти на потреблението в съвременната действителност.

В предишен преглед<sup>15</sup> на някои особености на потреблението и обвързаността с развитието в обществото е показана неговата значимост във всяко едно отношение. От една страна то е свързано с получаването на преки материални ползи, а от друга потребителят придобива специфичен статус и обвързаност с определени ценности, разбирания, дори идеология. Фактически колкото по-развито и цивилизовано е дадено общество, толкова по-малко значение за човека имат материални ползи от потреблението, задоволяващи базисните потребности, за сметка на символните стойности на потребяваните продукти. Основната причина за това е, че задоволяването на нуждите от най-ниско ниво вече не е на дневен ред, то се подразбира, голямото мнозинство от хората не са застрашени да останат гладни или без подслон. Оттам нататък пазарният избор, детерминиращ икономическите резултати, се решава в динамиката на социалното съревнование, на престижа и стиловете на живот<sup>16</sup>.

Поради това в съвременните напреднали общества потреблението не може да бъде ограничавано или схематизирано до един елементарен пазарен обмен. Този процес трябва да се разбира в по-широк смисъл – в него участниците са въввлечени в придобиване и преценяване (*appropriation and appreciation*) на стоки, услуги, информация или атмосфера, предназначени за утилитарни, представителни или някакви бъдещи цели.<sup>17</sup> Една от най-важните характеристики на този процес е личната преценка, с други думи, потребителят има сравнително голяма свобода какво да консумира и какво не. В този смисъл потреблението е избор, оценка, която донякъде бива направлявана от корпоративните

<sup>15</sup> Христов, А. Потреблението, маркетинговите комуникации и цивилизационното развитие: една гледна точка. В: Медии и обществени комуникации. София, УНСС. № 30, 2017; <<http://www.media-journal.info/?p=item&aid=330>>

<sup>16</sup> Банков, К. (2009). Консумативното общество. С., Лик., с. 83.

<sup>17</sup> Warde, A. (2005). Consumption and theories of practice. In: *Journal of Consumer Culture*, No 5, 2005, p. 137.

комуникации – ПР и реклама, но която много повече зависи и е функция от особеностите и тенденциите в съответното общество, отколкото да ги формира.

## Поглед към теорията

Потребителският опит е обект на интерес от страна на авторитетни изследователи и практики в сферата на маркетинга и потребителското поведение. Макар и по-периферен като внимание, тази тема присъства в обсъжданията и наблюденията в специализираните текстове, често като предпоставка за създаване на потребителска лоялност – а това е въпрос, който със сигурност, напълно основателно, е доста по-експлоатиран. Особено внимание получава потребителския опит в текстовете, свързани с дигиталния маркетинг и комуникации, тъй като там движението на потребителите между различните канали е доста по-интензивно, а потребителското преживяване – по-удобно за наблюдение. Приема се, че дигиталните технологии променят съществено представата за линеен модел на човешкото поведение, като те, заедно с наличието на много информация помагат на организациите да оптимизират пътя на потребителя до покупката и дори да го съкратят. Това става възможно като автоматизират плащанията, бързо персонализират предложенията си, напомнят за направени покупки или предпочетени продукти и услуги, предлагат подходящи допълнителни услуги и други.<sup>18</sup>

Още от самото начало обаче е важно да се направи разлика между потребителски опит, което маркира предишния опит на хората с даден продукт или бранд и факта, че те са го ползвали и имат впечатления от него, от доста по-експлоатираната тема за потребителско преживяване, което е по-обхватен термин и е съвкупност от всички когнитивни, афективни, сензорни или поведенчески отговори по време на целия етап от потреблението или след това. Като правило за първото се използва понятието *consumer experience*, а за второто – *customer experience*, макар в редица случаи те да се припокриват. Предвид тази уговорка е важно да се интерпретират и позициите в областта.

Роджър Бест подчертава, че разбирането за потребителския опит дава възможност да се очертаят както източниците на неудовлетворение, така и позитивите, което може да мотивира компаниите да осигуряват повече стойност.<sup>19</sup> При това „не всички потребители използват продуктите по един и същи начин. Някои са нови, които нямат опит с продукта, а други са случайни потребители с донякъде ограничен опит. Наблюдението на тези клиенти за източници на недоволство обикновено води до минимално прозрение. Много продукти обаче имат водещи потребители (*lead users*) – високо осведомени и квалифицирани хора, които често разширяват границите на приложението на продукта, за да постигнат по-желано решение за клиентите.“<sup>20</sup>

<sup>18</sup> Славова, М. (2016). Дигитален маркетинг. В *Икономически и социални алтернативи*, брой 3, с. 46.

<sup>19</sup> Best, R. *Market-based Management. Strategies for Growing Customer Value and Profitability*. 6<sup>th</sup> ed., Pearson, 2013; p. 116

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 119.

В сферата на международния маркетинг изследователи също отдават внимание на потребителския опит, макар и в по-малка степен. Холенсен подобаващо отбелязва, че потребителския опит е важно да се разглежда като използване на продукти (стоки и услуги) с ангажираност от страна на клиента, по начин, по който се създава запомнящо се преживяване, категоризирано в една или няколко от четирите групи: забавление, информация (по-скоро увеличаване на информираността), естетика или ескапизъм.<sup>21</sup>

Други автори отбелязват, че конкретният потребителски опит – предишен такъв с продукта или с бранда – е много пряко свързан с удовлетвореността, което всъщност е съпоставка между фактическия опит с някакъв сравнителен, субективно желан или очакван „стандарт“. Това е от полза за компаниите, тъй като доволните клиенти, тези с позитивни преживявания с продукта или бранда, ще са по-склонни да купуват повече, по-често, в по-големи количества и на по-висока цена.<sup>22</sup> Именно това определя ключовата роля на потребителския опит не само при взимането на решение за покупка, но и при създаването на нагласи и предпочитания.

От друга страна, потребителският опит е нещо, след което започва изграждането на впечатления от продукта или бранда и той може да действа определящо в посока взимане на решение за покупка, отлагане на покупка и други. Опитът се помни, макар и не винаги, позитивният такъв може да бъде затвърждаван с последващи или повторни покупки, но също и може да бъде поставян под въпрос, ако, например, някои от параметрите на продукта бъдат променени. Това от своя страна е свързано с удовлетвореността. И все пак, приема се, че не е нужно, още повече – не е възможно преди опита да се създаде нагласа у потребителя за продукта. Ако началната известност създаде определена увереност, че си струва опитването, потребителят опитва продукта и чак след опита (първи или последващ) си създава нагласата за него.<sup>23</sup>

Всичко това дава достатъчно инструменти да се осъществи наблюдение върху това доколко потребителският опит е устойчив, и в случая – да се представят косвени референции, а и да се дадат някои вторични данни за това каква е неговата роля по време на кризисна ситуация.

## **Първи промени по време на кризата от 2020**

Определено може да се каже, че кризата от 2020 г. извади наяве и вероятно усили доста симпатични особености на потребителското поведение, някои от които извънредни, случващи се в кризисни ситуации, а други – очаквани и обичайни. Тук като референция и база за ориентация се използва изразът „кризата от 2020 г.“, което е обединяващо понятие не само на пандемията от

---

<sup>21</sup> Hollensen, S. (2017). *Global marketing*, 7<sup>th</sup> ed., Pearson, p. 38.

<sup>22</sup> Кръстевич, Т. (2018). Изучаване на потребителското поведение: парадигми и модели. В: Желев, С. (съст.) *Потребителско поведение*. С., Издателски комплекс – УНСС, с. 42.

<sup>23</sup> Желев, С. (2010). *Позиционирането. Между желаното, възможното и действителното*. С., УИ „Стопанство“, с. 76.

COVID-19, а и на свързаните с това политически и особено икономически последици от нея, които, малко или много, тепърва ще се установяват.

Първите промени в потреблението най-непосредствено се видяха в нарастването на разходите за продукти, които отговарят на основните нужди по време на една подобна кризисна ситуация, което върви успоредно с намаление на потреблението на групи, свързани с пътуване и излизане навън. Това са елементи на промяна в поведението, които биха могли да се очакват и които получиха сериозно разпространение като информация. Въпреки това, определено може да се каже, че кризата оказва безпрецедентно въздействие върху ежедневието и рутината, причинявайки сериозни смущения. Това прекъсване има потенциала да промени поведението на потребителите по начини, които не са толкова очевидни, но все пак могат да бъдат също толкова важни за маркетинговите дейности на компаниите.

Преди да могат да бъдат правени изводи за това кои ще бъдат дългосрочните промени в потреблението, като единственото близко до абсолютно сигурното е ръста на онлайн потреблението, е важно тук да се отправи поглед към по-симптоматичните и видими още от самото начало.

Напълно ясно се вижда, че кризата доведе до рязкото намаление на потребление на определени продукти и рязкото увеличение на покупките на други. И двата феномена са свързани със затварянето на хората и ограничаването на движението. И все пак, като резултат от това, на повърхността излязоха и други промени, най-вече свързани с индивидуалното и домакинско потребление.

Проучванията показват достатъчно силно рационализиране на потребителския модел, свиване на спонтанните покупки и избор на конкретни обекти по критерии удобство. Отчита се също така по-ниска честота на посещения на търговските обекти, като за сметка на това се увеличава големината на кошницата при единична покупка. Налице е и увлечен интерес към кварталните магазини, а пазаруването от колективно се измества в посока самостоятелно. Като извод се налага твърдението, че потребителят променя поведението си, но с оглед на ситуацията той също така търси познати устои, които да рационализират избора му.<sup>24</sup>

Редица търговци отчитат определена промяна в начина на пазаруване, след като ситуацията се успокоява. „Новата тенденция е хората да влизат по-рядко в магазините и да пазаруват повече. От пролетта насам средно броят на клиентите, които посещават супермаркетите, е намалял с около 25%. В същото време обаче се е увеличила средната сметка. Например ако сравним октомври 2019 г. с октомври 2020 г., увеличението на средната сметка е с 27%“.<sup>25</sup>

Тези и други наблюдения дават референции за това, че пазаруването се случва по-организирано и структурирано, което от своя страна означава, че делът на импулсивните покупки е по-малък. Причините – заради необходимостта от

<sup>24</sup> Как Covid-19 промени потреблението на българина? В: Economy.bg; 30.04.2020; <https://www.economy.bg/marketing/view/39407/Kak-Covid-19-promeni-potrebleniето-na-bylgarina>

<sup>25</sup> Димитрова, Т. Презапасаването с храна отмина, но как се промени пазаруването. В: Дневник, 30.12.2020; [https://www.dnevnik.bg/biznes/2020/12/30/4155243\\_prezapasiavaneto\\_s\\_hrana\\_otmina\\_no\\_kak\\_se\\_promeni/](https://www.dnevnik.bg/biznes/2020/12/30/4155243_prezapasiavaneto_s_hrana_otmina_no_kak_se_promeni/)

намаляване на престоя и заради спада на доходите, особено сред представителите на определени професии, за един определен момент от време те биват избягвани.

### **Потребителският опит е елемент от сигурността**

При това положение как може да бъде формулирана ролята на потребителския опит в една такава кризисна ситуация? Въз основа на тези и други наблюдения могат да бъдат направени няколко извода – по-скоро във формата на обосновани предположения.

На първо място, несигурността във външния свят кара потребителите да търсят острови на сигурността във всяко едно отношение, включително и в потреблението. Факт е, че в хаотични времена хората търсят предсказуемост и стабилност. По отношение на потреблението необходимостта от възстановяване на някакво подобие на сигурност предполагаемо води до предпочитане към по-нискорискови опции за избор на продукти. Експериментирането с брандовете отстъпва на изпитани и доверени потребителски решения. При това лоялността към утвърдени марки може да възстанови част от загубения блясък. И в допълнение, може да се очаква компаниите, които допринасят за благоденствието на обществото, най-често чрез реализация на социално-отговорни инициативи, да просперира.<sup>26</sup>

На второ място, при това положение значимостта на потребителския опит нараства. Сигурността означава търсене на проверени решения, избягване на рискове с нови брандове и обмяна на опит между потребителите за едни или други продажбени предложения – особено когато става въпрос за специфични за кризата стоки като лекарства и хигиенни продукти, специално по отношение на тази от 2020 г. Налице е поведенческа лоялност, която се е развила на база предходни покупки и е свързано с удовлетвореността от минал опит с продукта или с бранда.

На трето, рационализацията на потреблението е налице и вероятно ще продължи да определя пазарите. Това е свързано с възстановяването на икономиките и нарастването на доходите на хората, или поне връщането им до предишните нива, но създамата се несигурност има потенциала да задържи тези нагласи още прилично дълго време. Рационализацията на потреблението предполага не само добре обосновани решения по отношение на цената и на ползите от продукта, а и по-ниска склонност към риск, което върви заедно с търсене на референции и позоваване на предишен опит.

### **Заклучение**

Все още времевият хоризонт не е достатъчен, за да се установи кои от наблюдаваните промени в потреблението, особено в домакинското, имат потенциала да се превърнат в необратими, но първите изводи дават възможност да се направи една сравнително добра диагностика и по отношение на потребителския опит – това е база, натрупано знание, на което хората разчитат в една такава

<sup>26</sup> Solomon, M. R. Consumer Behavior In The New Normal. In: Forbes; 13.04.2020; <https://www.forbes.com/sites/michaelsolomon/2020/04/13/consumer-behavior-in-the-new-normal/?sh=692673005da3>



трудна ситуация. Така или иначе по принцип, а и особено по време на кризи, потребителите разполагат с ограничени средства и при планирането на покупки те си, в общия случай разпознават тези, с които имат позитивен или негативен опит. Специалистите в маркетинга и комуникациите твърде малко си даваме сметка за тези неща – и това трябва да се промени.

### **Използвана литература:**

1. Bagdare, S., J. Rajnish. (2013). Measuring retail customer experience. In: International Journal of Retail & Distribution Management. 41 (10), p. 790–804.
2. Best, R. (2013). Market-based Management. Strategies for Growing Customer Value and Profitability. 6th ed., Pearson
3. Hollensen, S. (2017). Global marketing, 7th ed., Pearson
4. Solomon, M. R. Consumer Behavior In The New Normal. (2020). In: Forbes; 13.04.2020; <<https://www.forbes.com/sites/michaelsolomon/2020/04/13/consumer-behavior-in-the-new-normal/?sh=692673005da3>>
5. Warde, A. (2005). Consumption and theories of practice. In: Journal of Consumer Culture, No 5.
6. Банков, К. (2009). Консумативното общество. С., „Лик“
7. Димитрова, Т. (2020). Презапасаването с храна отмина, но как се промени пазаруването. В: Дневник, достъпно онлайн на [https://www.dnevnik.bg/biznes/2020/12/30/4155243\\_prezapasiavaneto\\_s\\_hrana\\_otmina\\_no\\_kak\\_se\\_promeni/](https://www.dnevnik.bg/biznes/2020/12/30/4155243_prezapasiavaneto_s_hrana_otmina_no_kak_se_promeni/)
8. Желев, С. (2010). Позиционирането. Между желаното, възможното и действителното. С., УИ „Стопанство“
9. Как Covid-19 промени потреблението на българина? В: Economy. bg; 30.04.2020; <<https://www.economy.bg/marketing/view/39407/Kak-Covid-19-promeni-potreblenieto-na-bylgarina>>
10. Кръстевич, Т. (2018). Изучаване на потребителското поведение: парадигми и модели. В: Желев, С. (съст.) Потребителско поведение. С., Издателски комплекс – УНСС
11. Славова, М. (2016). Дигитален маркетинг. В: Икономически и социални алтернативи, брой 3, 2016; с. 36 – 48.
12. Христов, А. (2017). Потреблението, маркетинговите комуникации и цивилизационното развитие: една гледна точка. В: Медии и обществени комуникации. София, УНСС. № 30; <<http://www.media-journal.info/?p=item&aid=330>>

# МЕТОДИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪРЖАВАТА И НА БИЗНЕСА – СИНЕРГИЧНИЯТ ЕФЕКТ И УСПЕХА

Надя Маринова  
Нов български университет  
е-мейл: nmarinova@nbu.bg

## Резюме

*Ефективно* държавно управление се гради на активното използване на видовете управленчески методи. Наблюдава се и положителен ефект от приложението им в регулиране на бизнеса. Различните методи са приложими във всички етапи и етажи на управлението. Методите са взаимосвързани и си взаимодействат, така в различните ситуации един метод може да вземе предвидение, а останалите да поемат второстепенна поддържаща роля.

**Ключови думи:** Методи за управление, бизнес, регулиране, държавно управление.

**JEL:** M

# METHODS FOR MANAGEMENT OF THE STATE AND OF THE BUSINESS – THE SYNERGY EFFECT AND SUCCESS

Nadya Marinova  
New Bulgarian University  
email: nmarinova@nbu.bg

## Abstract

*Effective* public administration is based on the active use of the types of management methods. There is also a positive effect of their application in business regulation. The different methods are applicable in all steps and stages of management. The methods are interconnected and interact, so in different situations one method can take the lead and the others can take on a secondary supporting role.

**Keywords:** Management methods, business, regulation, government.

**JEL:** M

## 1. Видове методи и тяхното приложение

Методите за държавно управление и регулиране на бизнеса на хората се разграничават от общата съвкупност на методите за управление по това, че разпространяват своето действие върху много хора, осъществяват се в съответствието със закони, норми и правомощия, предоставени на държавните органи и техните ръководства, които и се явяват в дадения случай в качеството си на субекти на управлението от името на държавата. Методите за държавно

управление са призвани да осигурят изграждането и регулирането на икономическите отношения, насоката на икономическите процеси в полза на обществени цели, да поддържат законността и реда на използване на средствата и инструментите за въздействие, свойствени на държавната власт.

Отделните методи за управление се различават по начина на формиране, по съдържанието и характера на прилагане на управляващите въздействия, по начините за влияние върху хората от органите и лицата, осъществяващи въздействието и изработващи и прилагащи управленски въздействия. Основните методи за държавно управление и регулиране на бизнеса се подразделят на: административни, икономически и социално-психологически.

1.1 Административните методи се основават на правата на субекта на управлението – държавния апарат, държавните органи на властта да се разпореждат и да оказват управляващо въздействие върху обекта на управление под формата на подлежащи на задължително изпълнение закони, постановления, укази, разпореждания, указания и други директиви. Административно-разпоредителските методи на управление се основават на принуждение, забрани, ограничения. Обектът на управление е задължен да изпълнява указанията на субекта независимо от собствената воля и желания, а в случай на неизпълнение виновните лица подлежат на наказание.

Административно-разпоредителните методи на държавно управление не трябва да се свързват само с централизирано управляваните икономики и директивното планиране. Административните методи, в най-разнообразни форми, са присъщи и на пазарната икономика, с тази разлика, че при нея командните начала не се проявяват в толкова големи мащаби и в толкова явна форма, както в икономиката, управлявана от единен център.

Във всяка организирана икономика съществуват държавни закони, правила, норми, положения, инструкции, разпространяващи своето въздействие върху икономическите обекти, процеси и отношения. Установяването и подкрепата от държавната власт на стандартите, изискващи строго спазване, също е проява на организационно-разпоредителното управление от страна на държавните органи.

Строгите забрани и ограничения от страна на органите на властта, установяването на принуждения във вид на задължително плащане на данъци, мита, отчисления от юридическите и физическите лица са признаци за разпоредително, директивно управление. Макар данъчното облагане да представлява икономическо въздействие и съдържа в себе си елементи на стимули, в една или друга посока, неговият принудителен характер свидетелства за административно-разпоредителната природа на управлението.

На макроикономическо ниво, в условията на пазарна икономика, инструмент на административно-разпоредително управление стават държавните икономически и финансови планове, програми и бюджети в тази степен, в която те носят задължителен или задължаващ характер, предварително изискващи изпълнение от органите, организациите, на които е възложена отговорността за спазване на приетите решения.

На микроикономическо ниво типична проява за държавно административно управление са определяните от държавата задължения към стопанските субекти и ограничения, свързани с тяхната икономическа дейност. Такива са редица инструкции, правила и норми за икономическо поведение, ред и форми за стопанска отчетност.

Главен признак за административен метод на държавно управление се явява задължението, кръгът от лица, за които е адресирано, да изпълняват управляващото въздействие от субекта на управлението. От неговия задължителен характер произтичат възможността и правото да се прилагат едни или други форми за принуда по отношение на органи, организации, лица, неизпълняващи установените предписания, чрез използване на санкции, глоби и наказания в най-различни форми. В същото време, държавата е длъжна да гарантира и предпазва изпълнителите на нейната воля от прекомерни рискове, катастрофални последици, обусловени от строгото спазване на държавните решения.

Административните методи, както и всеки друг метод на управление, притежават както определени преимущества, така и недостатъци, проявяващи се в зависимост от това как, от кого и кога се прилага даденият метод.

Административното управление е необходимо и полезно в случаите, когато в обществото няма традиции за ред и изпълнителност. То е нужно, също така, и при необходимост за екстрени, извънредни мерки, не допускащи отклонение от зададената програма за действие. Използването на административните методи е неизбежно, ако се налага осигуряване изпълнението на закона, установените от държавата юридически норми, за пресичане на нарушенията им от отделни лица и стопански субекти.

Негативната страна на административните методи на държавно управление се заключават в това, че те ограничават, сковават възможността и творческата инициатива за стопанска дейност от страна на нейните субекти, превръщайки ги в своеобразни “роботи“, сляпо изпълняващи държавните директиви или имитиращи тяхното изпълнение. Нещо повече, реализирането на властовите позиции във вид на постановки, ограничения, правила, налагани от държавния апарат, от чиновниците върху участниците в икономическите процеси, при отсъствие у тях на собствени интереси от изпълнението на такива команди, предизвиква вътрешно съпротивление, водещо след себе си ниско ниво на изпълнение на предписанията. В крайна сметка, се наблюдава невисока ефективност в икономическата дейност, невисоко използване на ресурсните възможности, неудовлетворително качество на произвежданите стоки и услуги.

Независимо от протичащите в целия свят процеси на демократизация и либерализация на икономиката, засягащи областта на държавното управление и призивите да се ограничи администрирането, използването на заповеди и командни способности остават неизбежна част от държавното управление, тъй като държавата в една или друга степен винаги е апарат за принуждение, а понякога и на насилие. От друга страна, представите за държавата, като за играеща в условията на либерализирана пазарна икономика ролята на наблюдател, “нощен страж“, следящ за опазване на държавните ценности и спазване на установените от същата държава закони, изглеждат примитивни и дори наивни.

Административните методи се налага да се прилагат на всички нива на управление.

На ниво икономика на страна, отрасли, региони административните методи се реализират под формата на задължителни постановления, изисквания, ограничения, фиксирани в държавни нормативни актове, и в санкции, предвиждащи наказания за нарушаване на установените от държавата норми на икономическо поведение.

Нека разгледаме някои от основните методи, посредством които държавата осъществява административно въздействие върху субектите на държавния и недържавните сектори на икономиката.

*1.1.1 Правната принуда* се осъществява чрез изискването за задължително спазване и изпълнение на държавните законодателно-нормативни актове от субектите, върху които се разпространява действието на тези актове. Преди всичко, държавата изисква да се изпълняват законите, нормативните актове, имащи пряко, непосредствено действие, в които е посочено, кой и как е в правото си да осъществява икономическа дейност и какви условия да спазва. За тази цел се предвиждат административни и съдебни методи на принуда за изпълняване изискванията на закона. Тези методи за принудително държавно въздействие се разпространяват от макро- на микроикономически обекти и процеси. На основата на законите на страната се издават многочислени подзаконови държавни актове, конкретизиращи и детайлизиращи изискванията на законите във вид на правилници, устави, инструкции и други, определяни от държавата като организационно-правни форми на управление и допустими начини за управление на ресурсите.

*1.1.2 Административната принуда*, като елемент на държавното управление, се проявява във вид на директивни изисквания и указания, съдържащи се в такива разпоредителни документи като укази, постановления, заповеди, решения, предписания, правомощията за които произтичат от законите на страната и функциите, в съответствие с тях, предоставени на държавните органи за управление. Държавното администриране е обусловено от правото на собственика да се разпорежда с обекта на собствеността, а също и от принципа на субординацията в управлението, съгласно който нисшестоящите органи на властта са длъжни да изпълняват директивите на висшестоящите органи. Една от формите на държавно администриране се изразява в директивното разпореждане с държавните финансови ресурси, с бюджетните средства, с държавната хазна, златно-валутните резерви.

Държавата повсеместно прилага принудително изземане на част от богатството, принадлежащо на юридически и физически лица, под формата на данъци, митнически сборове, задължителни плащания и други. Своеобразно оправдание или по-точно обяснение за това принудително въздействие служи използването на тези средства за удовлетворяване на държавни, обществени нужди, което придава на данъчното облагане форма на обществен договор между държавата и гражданите.

Безусловните държавни изисквания за спазване на държавните стандарти, правила и норми при осъществяване на икономическата дейност, са предвидени

в инструкции, утвърдени от органите на държавната власт. Към този начин на управление могат да се отнесат и държавните забрани и ограничения за определени видове икономическа дейност. Това не са само забраните за обществено вредна или престъпна дейност, но и ограничения на монополизма, квотите за износ и внос, ограничаване на вноса и износа чуждестранна валута и нейният оборот в страната, определяне на минималния размер на работната заплата.

Широко мащабен способ за директивно държавно управление са установените административни и юридически отговорности за противоправни действия и нарушения на законите. Видът и размерът на наказанията, санкциите, разпространяващи се върху физическите и юридическите лица, налагани от държавните органи на съдебната и изпълнителната власт, се определят от законите на гражданското и наказателното право и решенията на упълномощените органи и лица. В качеството на директивни мерки, влизащи в арсенала на този начин на управление, се явяват частичната или пълна забрана за дейност, обявяването в несъстоятелност, банкрут на организации, конфискация на имуществото, глоби, уволнение на държавни служители, лишаване от привилегии и други.

Към административния способ на управление се отнасят и разрешителните документи, решения, действия на държавните органи. те са под формата на лицензи, патенти, утвърждаване на устави и правилници за организации, издаване на държавни атестати, сертификати, отмяна на решения, изземане на разрешителни документи и други.

Следва да се отбележи, че на всички нива на държавно управление на бизнеса прилагането на административно въздействие има за задача да повиши определеността на резултатите от управлението, тяхната предсказуемост за органите и лицата, изработващи и приемащи управленски решения.

*1.2 Държавните икономически стимули* по своята природа са тясно свързани с административните методи в този смисъл, че държавата определя системата за икономическите стимули и начините за тяхното прилагане. Едва след това те получават самостоятелно съществуване и се превръщат в косвена форма за държавно управление и регулиране, подчиняваща се на пазарните механизми за мотивация.

В условията на действие на икономическите методи за управление, централизираното административно въздействие по вертикалата “отгоре – надолу“ губи своето определящо значение. Нисшестоящите звена в икономиката получават правото да изработват своите управленски решения самостоятелно, Създават се предпоставки за преход към самоуправляващи се стопански обекти. Законите, регулиращи икономическите отношения, в по-голямата си степен приемат характера не на строги директиви, а на права, разрешения, условия за стопанисване, начини за стимулиране, макар ограниченията и задълженията съжителстват заедно с глобите, санкциите при нарушения на установените правила и норми.

Принципното различие на икономическите от административните методи за управление е в това, че те означават преход от управление “по вертикала“ към управление “по хоризонтала“. Това означава, че в системата на държавното управление и регулиране на икономиката значително се увеличават свободните договорни отношения, поемането на равноправни задължения като стопански

субекти, чиято степен на зависимост от държавата съществено намалява. Нещо повече, самата държава като субект в икономическата дейност, в рамките на своите отношения с другите икономически субекти, изгражда своите отношения на договорна основа, на принципа на равноправието, на равната изгода и отговорност за изпълнение на поетите задължения.

В същото време, разглеждайки икономическите методи за държавно управление, би било невярно да се свежда ролята на държавата до ролята на всички останали стопански субекти. Мястото и ролята на държавата в управлението и регулирането на пазарната икономика, в условията на прилагането на методите за управление, основавани на материалната заинтересованост, остават по-особени, съществено по-значими в сравнение с другите субекти за управление. Причините се коренят в следното:

*1.2.1 Първо*, единствено държавата определя най-общите, задължителни за всички икономически агенти нормативни условия на взаимоотношения, наричани правила на “икономическата игра”.

*1.2.2 Второ*, държавата е най-богатият, най-мощният, ресурсно най-обезпеченият участник в икономическата дейност.

*1.2.3 Трето*, държавата притежава “административен ресурс”, чувствително превишаващ аналогичния ресурс на другите участници.

По своята същност методите за стимулиране се наричат икономически във връзка с това, че при тях подбудителите имат икономическа природа, удовлетворяващи материално-веществени потребности и интереси на отделни хора или групи от хора. Названието “икономически методи за управление”, използвано по отношение на методите за материално стимулиране, не е съвсем коректно в този смисъл, че всеки метод за управление на икономическите процеси, обекти и отношения може да бъде наричан икономически по силата на своята насоченост към обекти с икономическа природа. В този смисъл методът за материално стимулиране се явява икономически по силата на обстоятелството, че се основава на икономическия интерес и използването на икономически подбуди.

Най-значимите икономически стимулатори, използвани в практиката на държавното регулиране на икономиката, в качеството им на лостове за въздействие от страна на държавата върху участниците в стопанската дейност, се отнасят до данъчното стимулиране, акционерно участие и приватизация, арендуване и концесиониране, държавно кредитиране, бюджетно финансиране, държавни поръчки, държавни услуги, ценово регулиране, протекционистки мерки, социално застраховане и социално осигуряване

Методите за икономическо стимулиране притежават висока гъвкавост, възможност за бърза пренастройка, осигуряват връзка между резултатите от стопанската дейност и размера на материалното възнаграждение или наказание в зависимост от резултата. В този смисъл икономическите методи представляват атрибут на ситуационното, адаптивното управление.

Ефективността на управлението, с използване на способите за икономическо стимулиране, е толкова по-висока, колкото в по-голяма степен използваните стимули са свързани с жизнените цели и интереси на тези организации и хора, към които е ориентиран даден метод.

Достойнствата на методите за икономическо стимулиране, в сравнение с административните методи, се заключават в много по-малката степен на негативно предразположение на стопанските субекти към тези методи. Икономическите методи, по своята природа, не са така бюрократични, както методите за административно принуждение. В условията на действие на икономическите методи на управление, функцията на държавните органи се изместват от областта на принудата в областта на разясняване целите на дейността, на очакваните резултати, оказване на подкрепа и стимулиране.

Икономическите методи за държавно управление не следва да се противопоставят на административните като взаимно изключващи се. Първо, във всяка конкретна ситуация се налага да се решава, кои методи трябва да се предпочетат, в какво отношение те са взаимозаменяеми и в каква степен е възможно да се съчетаят. Второ, независимо от съществуването на определено различие, тези методи са тясно свързани и в известен смисъл даже не могат да съществуват напълно откъснати един от друг.

2. Наред с разгледаните досега административни и икономически методи за управлението на икономиката, се използва и трета група методи за управление, получила наименованието социално-психологически, тъй като се основават на социалната психология на хората, техния обществен морал и психологичното предразположение към определени типове поведение, на психологичната нагласа на хората по отношение на държавата и гражданския дълг. Тези методи се наричат още и морално-психологични, по силата на тяхната тясна връзка с моралните качества на участниците в стопанската дейност.

По своето съдържание социално-психологичните методи се отнасят към категорията на методите за убеждение, основани на моралното и нравственото въздействие на държавата, в лицето на нейните органи за управление, върху психиката и произтичащия от това начин на поведение на хората, социалните групи и организации в процеса на икономическата им дейност.

Хората и социалните групи имат поведение и действат не само в съответствие с действащите в страната юридически закони и под въздействието на държавните органи за управление, но и в съответствие със своите представи за нещата, своя вътрешен морал. Това се проявява както в икономическото, така и в обикновеното човешко поведение.

Социално-психологичните методи за управление са насочени да въздействат на индивидуалното и груповото съзнание и морал, за да ги убедят да действат в съответствие с целите и желанията на субекта на управлението. Ефективността на това въздействие до голяма степен зависи от възпитанието, заложено у човека и предавано от поколение на поколение. В това отношение типичен пример е Япония, в която любовта и уважението към труда, предаността към работата, към фирмата се предава още от пелените, с "майчиното мляко" на новороденото дете. Японският работник е в състояние доброволно да се откаже от отпуск, ако това го налагат интересите на фирмата. За него е характерна дълбоката лична отговорност за резултатите от неговия труд, като количество и качество. Уважение към труда и държавата са характерни и за германските работници.



Социално-психологичните методи за държавно управление притежават общи черти с икономическите методи в този аспект, че субектът за управление, реализиращ тези методи, понякога прибегва до морално стимулиране под формата на поощрения и награди от нематериален характер – благодарност, похвала, символична награда и т.н. Подобни стимули се превръщат в управляващи сигнали, въздействия, способстващи за развитието на такива качества, които да получават висока оценка от страна на държавата, органите на държавната власт. В редица случаи моралните стимули се оказват по-действени от материалните, паричните, тъй като те, за разлика от паричните или в допълнение към тях, удовлетворяват потребностите на хората от обществено признание на ценността и значимостта на техния труд.

Принципната особеност на социално-психологичните методи за управление е в това, че ефектът от тяхното действие зависи от типологията на личността. За ефективното прилагане на тези методи е необходимо да се подбират способите за убеждение и морално въздействие в съответствие с хората, към които са насочени.

В реалната практика на управлението държавата рядко прибегва до използването само на един от методите, изключвайки останалите. Даже в рамките на един конкретен акт на управление, субектът на управление, използвайки определен метод, го подкрепя с други методи. По друг начин казано, става въпрос за пропорциите, в които ще се използват отделните методи. Един от методите винаги ще е водещ, а другите ще са призвани да засилват неговото въздействие.

## **Заклучение**

Правилния подбор и последователното упражняване на методи за управление непременно дава резултат върху хората от държавната институцията или бизнеса. Прилагането на методи за управление е видимо добра практика, мотивира и категоризира положителното усещане за правилното въздействие на управляващите. С продължителното практикуване на методите се създава рутина при използването им и се определят правилни норми при взаимодействието им. При управление на държавните институции и бизнеса, чрез методи за управление се наблюдава превесът на очакваните резултати и същевременно балансираният поток от ежедневно натоварване и усещане за правилно развитие в посоченото направление.

## **Използвана литература:**

1. Crawford, L., Hobbs, B. J., & Turner, J. R. (2005). Project Categorisation Systems. Project Management Institute.
2. Gray C.F., Larson E.W. (2000). Project management. The managerial process. McGraw. Hill International Editions
3. Spiess, W., & Felding, F. (2008). Conflict prevention in project management: strategies, methods, checklists and case studies. Springer Science & Business Media.

4. Turner, J. R. (2009). Handbook of project-based management: Leading strategic change in organizations. McGraw-Hill Education.
5. Клейнер, Г.Б., Тамбовцев В.Л. (1997). Предприятие в нестабильной экономической среде: риск, стратегии, безопасность. Москва.
6. Коротков, Э.М. (2020). Антикризисное управление. Москва.

## СЕНЗОРЕН МАРКЕТИНГ В БЪЛГАРИЯ

Валентина Макни<sup>1</sup>

Моника Георгиева<sup>2</sup>

Икономически университет – Варна

e-мейл: valentina.makni@ue-varna.bg<sup>1</sup>;

e-mail: monikageorgieva2018@gmail.com<sup>2</sup>

### Резюме

**Обект** на настоящото изследване е сензорният маркетинг в България и мултисензорното преживяване в процеса на покупка при различни видове магазини и услуги. Целта е да се оценят потребителските възприятия за сетивата и тяхното значение за потребителското поведение. Чрез дескриптивен анализ се доказва важността им в процеса на покупка, което потвърждава стратегията за мултисензорно въздействие върху сетивата. С факторен анализ се установява взаимодействието между петте сетива (зрение, слух, обоняние, вкус и осезание), свеждайки ги до групи фактори. Получените резултати дават насоки за търсене на маркетингови подходи от страна на фирмите за комплексно ангажиране на сензорните стимули, с цел увеличаване на потребителската стойност.

**Ключови думи:** сензорен маркетинг, мултисензорно преживяване, сензорни стимули, потребителско поведение, България

**JEL:** M310

## SENSORY MARKETING IN BULGARIA

Valentina Makni<sup>1</sup>

Monika Georgieva<sup>2</sup>

University of Economics – Varna

e-mail: valentina.makni@ue-varna.bg<sup>1</sup>;

e-mail: monikageorgieva2018@gmail.com<sup>2</sup>

### Abstract

**The subject** of this study is sensory marketing in Bulgaria and multisensory experience in the buying process in different retailers and services. Our goal is to assess the customers' sensory perceptions in the purchasing process and their importance for the consumer behaviour. Through descriptive analysis we prove the significance of all senses in the buying process, hence the affirmation of multisensory impact strategy on human senses. Through principal components analysis (PCA) we explain the relationship among the five variables (sight, sound, smell, taste, touch) by reducing them to a smaller number of factors. The obtained results

<sup>1</sup> Доц. д-р., Катедра «Международни икономически отношения»/ Факултет «Управление» / Икономически университет – Варна

<sup>2</sup> Дипломиран бакалавър. Катедра «Международни икономически отношения»/ Факултет «Управление» / Икономически университет – Варна

*provide guidelines for the search for marketing approaches by companies for a complex engagement of sensory stimuli in order to increase consumer value.*

**Keywords:** *sensory marketing, multisensory experience, sensory stimuli, consumer behaviour, Bulgaria*

**JEL:** *M310*

## Увод

В специализираната маркетингова литература концепцията за потребителското преживяване и неговото управление от страна на бизнеса печели нарастващ интерес (Hulten, 2011; Naase, Wiedmann, 2018). Все повече професионалистите си задават въпроси относно човешките усещания, възприятия и връзката им с маркетинговите управленски практики. Визуалните стимули, звуците и ароматите, използвани от бизнесите към крайни клиенти (B2C), обикновено нямат случаен характер. В търговските вериги те често са инструменти на *сензорния маркетинг*.

Концепцията за сензорния маркетинг е въведена от А. Кришна, която го дефинира като „маркетинг, ангажиращ сетивата на потребителите и влияещ върху техните възприятия, решения и поведение“ (Krishna, 2011, p. 332). Целта на маркетинга, в контекста на човешките сетива, е да създаде у потребителите въодушевление, удовлетворение и наслада, като по този начин изгражда триада от взаимодействие между сензорния маркетинг, преживяването на бранда и потребителската лоялност (Riza & Wijayanti, 2018). Следователно, както Hulten (2011) посочва, сензорният маркетинг може да оказва съществено значение за увеличаване на възприеманата потребителска стойност и успешно управление на клиентския капитал.

От управленска перспектива сензорните елементи се използват, за да влияят когнитивно и емоционално върху поведението на потребителите, като създават подсъзнателни стимули, ангажиращи техните възприятия в абстрактни представи за продукта. Когато тези инструменти са насочени към няколко или всички пет човешки сетива, те целят да създадат мултисензорно преживяване на бранда. Концепцията за интегриране на повече сензорни стимули (мултисензорното преживяване) е развита и изследвана от не малко специалисти (Hulten, 2011; Pawaskar, Goel, 2014; Castillo-Villar, Villasante-Arellano, 2020). Оказва се, че едновременното ангажиране на няколко човешки сетива има голямо значение за по-дълбокото преживяване на процеса на покупка и потребление. С помощта на сетивата потребителите възприемат компаниите, продуктите и брандовете по специфичен начин (Erenkol, Ak, 2015). Според Elder et al. (2010) това налага провеждане на изследвания, които да покажат как сетивата си взаимодействат и как тяхното взаимодействие рефлектира върху потребителските нагласи, предпочитания и възприятия.

Настоящият доклад има за цел да изследва значението на петте вида сетива – зрение, слух, обоняние, вкус, допир и тяхното взаимодействие по групи фактори, при покупката и потреблението на различни видове потребителски стоки и услуги на българския пазар. Това е психологически маркетингов конструкт,

който все още не е намерил проучвателно поле в България, но нарастващата му важност за увеличаването на потребителската стойност прави актуално съдържанието на авторовото изследване. В допълнение, резултатите от анализа могат да послужат като отправна точка за българските изследователи и маркетинголози, в търсене на нови зависимости и изграждане на модели за мултисензорно въздействие върху потребителите.

## **1. Видовете сетива в контекста на сензорния маркетинг**

Още през 1973 г. Ф. Котлър набляга на особената важност на обстановката в мястото за покупка (Kotler, 1973). За позициониране на пазара и разграничаване от конкурентите, не са достатъчни само цената, функциите и полезността, но и предразполагащата атмосфера, която благоприятства вземането на решение за покупка. Концепцията за сетивата и сензорната маркетингова рамка, утвърдила се през последните две десетилетия, се основава на предположението, че една фирма трябва да достигне петте човешки сетива на по-дълбоко ниво, отколкото се достига в традиционния маркетинг. Концепцията се стреми да използва житейските преживявания и чувства на потребителите като разчита на импулсивните реакции в момента на покупка. Постепенно сензорният брандинг се налага като осъзнато въздействие на даден бранд върху всички сетива, с цел създаване на трайни впечатления за бранда и генериране на стойност за клиента (Hulten, 2017).

### *Зрение*

Чрез зрението потребителите получават и усвояват 80% от информацията, идваща от заобикалящата ги среда, защото взаимодействието между мозъка и очите протича много бързо, а зрението е първото сетиво, което предизвиква възприятие (Liegeois, Rivera, 2011). Цветовете, осветлението, дизайнът на търговските обекти и подредбата на продуктите са двигатели на визуалните възприятия, които въздействат върху настроението и нагласата при покупка. Според Erenkol и Ak (2015) цветовете и фигурите са основните инструменти за идентифициране и описание, което води до асоцииране на дадени брандове със специфични цветове. Така например потребителите асоциират определени брандове с конкретни цветове – Кока Кола с червено, Милка с лилаво, Нивеа със синьо и т.н. (Erenkol, Ak, 2015). Осветлението и яркостта често се използват за привличане на внимание и фокус върху различни категории стоки. Визуалната естетика отдавна е призната за ключова детерминанта на ефективността на рекламата (Krishna et al., 2016).

### *Слух*

Според Велинов (2015), от всички сензорни елементи, музиката се контролира най-лесно. Нужни са само около 0,146 секунди, за да реагират хората на звук. Все повече компании инвестират в създаване на отличителен звук за по-силно търговско присъствие. Това обуславя връзката между маркетинговото послание и внимателно подбраните звуци от компаниите (Lindstrom, 2005). Музикалното темпо влияе на възприятието на хората за времето, като спокойната музика кара

купувачите да се задържат по-дълго в търговските обекти. Следователно, за да се избере правилното озвучаване, ритейлърите трябва да се съобразят с целевата си аудитория, сферата си на дейност и каква атмосфера целят да създадат в търговските обекти.

### ***Обоняние***

Арома маркетингът е психологически подход за промотиране на бранда чрез определен набор от ароматни стимули, с цел да се придаде индивидуалност на бранда. Според изследвания, 75% от нашите емоции се генерират от аромати, като различни видове миризми водят до различни видове емоционални състояния (Longley, 2020). Най-известната техника на обонятелния маркетинг в хранителната промишленост е използването на изкуствени миризми за привличане на клиенти, като например аромата на кафе. Според Krishna et al. (2016) миризмата има асоциативен смисъл, или това са реакциите към определени аромати, свързани със събития и ситуации, записани в паметта на хората. Установено е, че човек може да разпознае около 10 000 миризми и след една година е в състояние да ги възпроизведе с 65% точност, за разлика от само 50% от визуалните изображения след три месеца (Bell, 2007). Следователно, обонянието е важен елемент в процеса на интерпретиране на потребителските усещания. Други изследвания доказват, че рекламите могат да накарат хората да си „представят аромати“ и предизвиканата въображаема миризма може да има подобен ефект като действителната миризма (Krishna et al., 2016).

### ***Вкус***

Вкусовите усещания често са пренебрегвани от маркетинга. Това сетиво най-вече ангажира в търговските обекти, където се продават хранителни продукти или се прави дегустация (супермаркети, ресторанти, места за хранене). Проведеното авторово изследване потвърждава тези изводи. Компаниите използват вкусовия маркетинг, карайки потребителите да правят слепи тестове на различни продукти чрез сравнителни реклами, защото е установено, че хората са по-склонни да купуват продукти, които вече са опитали и харесали (Roorschund, 2016). Имиджът на една компания е от голямо значение в хранително-вкусовата промишленост. Потребителите възприемат продуктите на силните брандове като по-надеждни и по-качествени от продуктите на по-малко известни марки. (Biedekarken & Henneberg, 2006).

### ***Допир***

Осезанието може да се счита за мултисензорно, защото включва няколко функционално различни сензорни системи (Hultén et al., 2009). Още Аристотел е вярвал, че допирът опосредства всички останали сензорни възприятия, дори и зрението (Krishna, 2010). Докосването предлага информация, която не може да бъде получена чрез наблюдение – като текстура, материали, температура и тегло на продуктите (Aitamer & Zhou, 2011). Потребителите са по-склонни да предпочитат продукти, които търговците им позволяват да докосват с ръце. Изследване, цитирано от Harvard Business Review (HBR, 2015) показва,

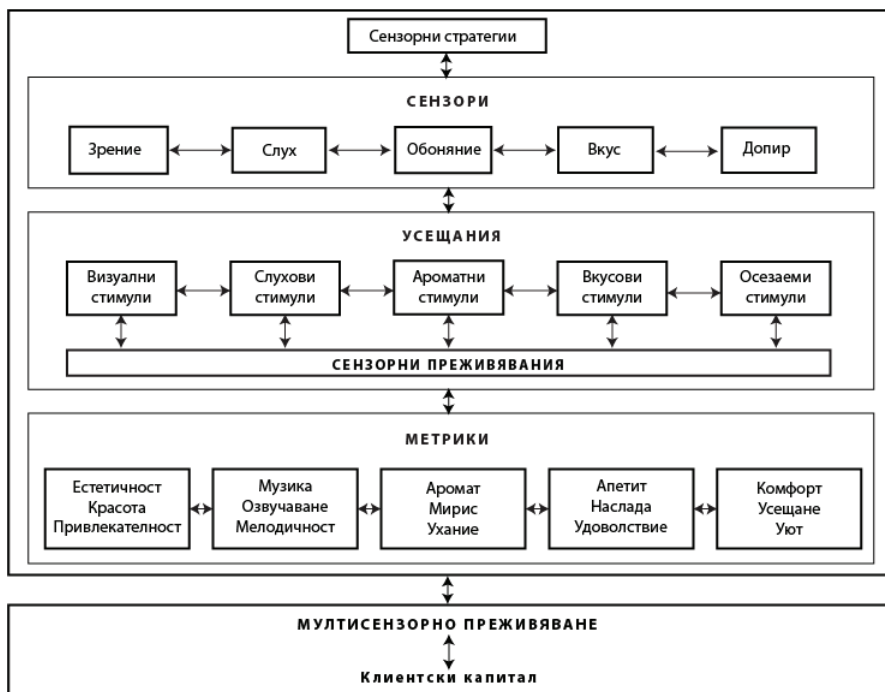
че действителното междуличностно докосване, като ръкостискане или леко потупване по рамото, кара хората да се чувстват по-сигурни в търговските обекти и да харчат повече. В проучване на Williams, L. и J. Bargh (2008) се установява, че хора, които са държали чаша топло кафе в ръка, в последствие оценяват даден човек като по-приветлива и сърдечна личност, отколкото други, държали айс-кафе.

### *Мулти-сензорно преживяване*

Днес, най-успешните сензорни маркетингови кампании ангажират множество сетива. Въздействието на бранда се увеличава с 30%, когато се ангажират повече от едно сетиво и със 70% когато са интегрирани поне три сетива (Lindstrom, 2005). Например, вкусът е тясно свързан с ароматите, но има изследвания, които откриват връзка между различните видове вкусове и цветове, което предполага откриване на взаимозависимост не само между вкусовете и обонятелните, но и между вкусовете и визуалните сензорни възприятия (Roopchund, 2016). Следователно, за да са по-ефективни в своите реклами и брендиране, компаниите следва да се насочват към създаване на мултисензорна среда за клиентите си.

### *Дигитален сензорен маркетинг*

Хората все повече пазаруват онлайн (дрехи, храна) и потребяват онлайн (филми, курсове), където традиционно сензорното взаимодействие е сведено предимно до визуални и донякъде слухови интеракции. През последното десетилетие онлайн средата създава все повече интерфейси (сензорни дисплеи, виртуална и увеличена реалност), които увеличават възможностите за хората да взаимодействат онлайн. (Petit et al., 2019). Ситуацията с Ковид пандемията до голяма степен ще засили дигиталните тенденции в контекста на low-touch икономиката (Board of Innovation, 2020). Силата на допира има важно значение за ангажираността на потребителите в търговските обекти, но настоящата обстановка налага нова етика в отношенията. Превенцията от докосване, изискваща минимално взаимодействие между участниците на пазара, заради по-добри мерки за здраве и безопасност, предполага приспособимо потребителско поведение и постоянни промени в индустриите. Самите потребители вече започват да придобиват навици за въздържане от тактилни взаимодействия на обществени места. High-touch моделът, характеризиращ се с пряка и директна комуникация и взаимодействие с потребителите, започва да отстъпва пред Low-touch модела, необходим в създадите се условия. Всичко това предопределя адаптиране на сензорните маркетингови стимули към дигиталната среда, което още повече засилва концепцията за дигиталния сензорен маркетинг.



Източник: адаптирано по Hulten, 2011 и Haase & Wiedmann, 2018

Фигура 1. Методическа рамка на изследването

## 2. Изследователски подход и методология на изследването

Настоящото изследване е адаптирано по теоретичния модел на Hulten (2011) и мултисензорния комплекс от сензорни елементи на Haase и Wiedmann (2018), описващ петте сетива. Авторската аргументация за избрания подход се основава на концептуалната рамка на Hulten за мултисензорното преживяване на бранда, което следва да служи като база за изграждане на идентичността, имиджа и лоялността на бранда, а от там и за увеличаване на клиентския капитал. Емпиричният инструментариум за оценка на петте сетива и техните сензорни стимули са концептуално изведени от Haase и Wiedmann, посредством валидирани сензорни метрики, които са интегрирани в разработена авторова анкета. По този начин в скалата на петте сетива, за по-лесна интерпретация от страна на респондентите, към всяко сетиво са посочени съответстващите му елементи, които го изграждат. На ‘визуалните’ стимули отговарят – *естетичност, красота, привлекателност*; на ‘слуховите’ стимули – *музика, озвучаване, мелодичност*; на ‘ароматните’ стимули – *аромат, мирис, ухание*; на ‘вкусовите’ стимули – *апетит, наслада, удоволствие*, а на ‘осезаемите’ (тактилните) стимули – *комфорт, допир, уют*. (Фиг. 1)



За целите на изследването беше създадена онлайн анкета в Google Form, която беше публикувана в три разнородни потребителски Фейсбук групи в социалните медии, обхващащи различни видове крайни потребители. В периода 1-5 октомври 2020 г., се събраха 150 отговора. За анализ на резултатите са приложени дескриптивен, факторен и кореспондентен анализ. Респондентите оценяват (по скала от 1-5) доколко според тях петте вида сензорни стимули им оказват влияние по време на пазаруване и потребление във всеки от посочените осем вида търговски обекти и услуги – ресторанти, хотели, пътуване с автобус/самолет/кораб, магазини за дрехи, за мебели, за електроника, супермаркети и онлайн магазини (разнородни по вид стоки и услуги). Оригинална матрица разглежда петте сетива спрямо осемте вида магазини/търговци (Табл. 1). С помощта на факторен анализ, чрез метод на главните компоненти (PCA – principal component analysis), свеждаме сетивата до по-малък брой фактори, които обясняват получения процент от дисперсията на изходните променливи. За обработка на данните е използван статистически софтуер SPSS 17.

Сетива \ Обекти									
	ресторант	хотел	самолет автобус кораб	магазин за дрехи	магазин за мебели	магазин за електр.	супер- маркет	онлайн покупки	
<b>Зрение</b> <i>Естетичност, красота, привлекателност</i>	4,1 (4)	4,4 (5)	3,26 (3)	4,22 (5)	4,34 (5)	3,26 (3)	3,44 (4)	4,07 (5)	
<b>Слух</b> <i>Музика, озвучаване, мелодичност</i>	3,89 (4)	3,28 (3)	3,1 (3)	3,09 (3)	2,74 (3)	3,01 (3)	2,66 (3)	1,69 (1)	
<b>Обоняние</b> <i>Миризма, аромат, уханье</i>	4,26 (5)	4,13 (4)	3,9 (4)	3,72 (4)	3,28 (3)	2,7 (3)	3,89 (4)	1,42 (1)	
<b>Вкус</b> <i>Апетит, наслада, удоволствие</i>	4,55 (5)	3,95 (4)	3,05 (3)	2,66 (3)	2,6 (2)	2,34 (2)	3,83 (4)	1,99 (1)	
<b>Осезание</b> <i>Комфорт, допир, уют</i>	4,34 (5)	4,67 (5)	4,28 (5)	4,05 (4)	4,45 (5)	3,11 (3)	3,06 (4)	2,07 (1)	

\*Средни стойности и медиани (Me)

Източник: Собствени изчисления

**Таблица 1.** Влияние на сетивата\* в процеса на покупка и потребление:

### 3. Анализ на резултатите и дискусия

Демографският профил на анкетираните обхваща разнородна структура от крайни потребители на стоки и услуги, както по възраст, така и по заетост (Табл. 2). Преобладаващият брой (80,5%) от отзовалите се са жени и 74,5% от респондентите са с висше образование.

Дескриптивният анализ на данните показва, че сетивата имат важно значение за потребителите във всички изследвани категории магазини и услуги (с изключение на онлайн покупките). Преобладаващите оценки на сетивата (85%) имат медиана  $Me=3$  или  $>3$ . Особено високи са оценките при ресторантите и хотелите. Това е обяснимо с по-високата пряка ангажираност на сетивата при услугите. Най-ниски са оценките за онлайн покупките, където зрението се оказва водещото сетиво ( $Me=5$ ), докато всички останали сетива (слух, обоняние, вкус,

допир) не оказват влияние ( $M_e=1$ ) при онлайн пазаруването. Това може да се обясни с факта, че в дигитална среда зрението е най-лесно ангажираното сетиво. Това е показател, че все още онлайн търговците не наблягат достатъчно или не успяват да докоснат останалите сетива, което е по-трудно в дигитална среда. Като цяло резултатите доказват значението на мултисензорната ангажираност, което потвърждава концепцията за включване на повече сетива и постигане на мултисензорно преживяване в процеса на покупка.

Характеристики		п	%
Пол	Мъж	29	19,5
	Жена	121	80,5
Възраст	18-29	51	34,2
	30-39	47	31,5
	40-49	37	24,8
	50-59	11	7,4
	60+	4	2,1
Образование	Основно	1	0,7
	Средно	38	24,8
	Висше	111	74,5
Заетост	Студент	28	17,6
	Нает служител	64	43,2
	Бизнес притежател	23	15,5
	Фрийлансър	16	10,8
	Безработен	6	4,1
	В майчинство/бащинство	7	4,7
	Друго	6	4,1
Размер на извадката		150	100,0

*Източник: Собствени изчисления*

**Таблица 2.** Демографски профил на респондентите

Хората пазаруват не само рационално. На въпроса дали се е случвало да осъществят импулсивна покупка под въздействие само на сетивата, респондентите отговарят много положително. (Зрение  $M_e=5$ ; Слух  $M_e=2$ ; Обоняние  $M_e=4$ ; Вкус  $M_e=4$  и Осезание  $M_e=5$ ). Следователно, рационалният избор не винаги е определящ фактор в процеса на покупка, както посочва и Hulten (2011). Усещанията и възприятията са много силен фактор в потребителското поведение и бизнесът може да използва това като силен маркетингов инструмент за въздействие.

Анкетираните бяха подканени да изгледат една от последните реклами на Кока Кола, качена в YouTube канала на компанията през месец юни 2020 г. Оценка за въздействието на рекламата са както следва: зрение  $M_e=5$ ; слух  $M_e=4$ ; обоняние  $M_e=3$ ; вкус  $M_e=3$ ; осезание  $M_e=4$ . Кока Кола е един от безспорните глобални лидери в рекламата. Високите оценки на респондентите за сензорното въздействие, постигнато чрез дигитален канал за комуникация,

доказват възможностите за създаване на ефективно мултисензорно преживяване, посредством дигиталния сензорен маркетинг.

Следващата стъпка в изследователския подход е провеждане на факторен анализ (ФА), за да се проследи взаимната корелация между сетивата. За целта се изчислява корелационна матрица между променливите, като значими са тези, чиито стойности са  $>0,5$  при равнище на значимост  $\text{Sig.} < 0,05$ . Искаме да установим дали и кои сетива корелират силно едно с друго (Табл. 3)

		Зрение	Слух	Обоняние	Вкус	Осезание
Correlation	Зрение	1,000	,042	,048	,115	,352
	Слух	,042	1,000	,843	,719	,781
	Обоняние	,048	,843	1,000	,816	,813
	Вкус	,115	,719	,816	1,000	,523
	Осезание	,352	,781	,813	,523	1,000
Sig. (1-tailed)	Зрение		,461	,455	,393	,196
	Слух	,461		,004	,022	,011
	Обоняние	,455	,004		,007	,007
	Вкус	,393	,022	,007		,092
	Осезание	,196	,011	,007	,092	

Детерминанта = ,011

Източник: Собствени изчисления

**Таблица 3.** Корелационна матрица на променливите

За да се тества адекватността на факторния анализ (ФА) са направени два теста. Първият е на Кайзер-Майер-Олкин (КМО), който дава обща индикация за многомерно разпределение на данните, близко до нормалното ( $\text{КМО} = 0.516 > 0,5$ ). Вторият тест е на Бартлет, който проверява нулевата хипотеза за сферичност при  $\text{Sig.} 0,026 < 0,05$ . И двата теста доказват, че данните са подходящи за ФА и моделът е адекватен.

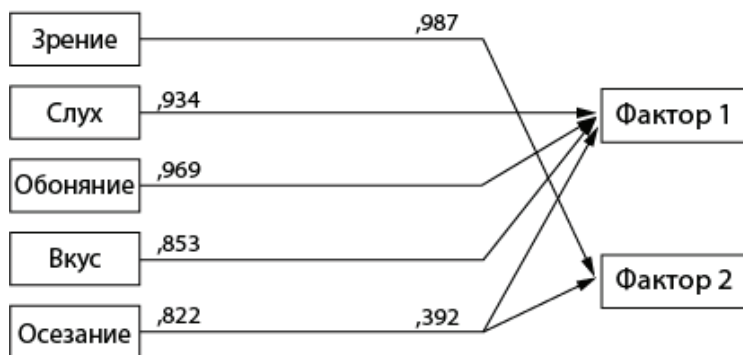
За да се отчете общата дисперсия, избираме *анализ на главните компоненти (principal component analysis)*. Следва определяне броя на факторите по *собствените стойности (Eigenvalues)* и *плота на стръмността (Scree plot)*. И двата метода определят два фактора, като първият фактор описва 64% от дисперсията на изходните променливи, а вторият – 23% от дисперсията. Следва ротация на факторите с Varimax, което преразпределя приносите на всеки фактор за общата дисперсия (Табл. 4)

Variable	Communality	Factor	Eigenvalue	% of Var	Cumulative %
Зрение	.975	1	3,289	64,339	64,339
Слух	.873	2	1,055	22,542	86,881
Обоняния	.939				
Вкус	.728				
Осезание	.830				

Източник: Собствени изчисления

**Таблица 4.** Собствени стойности и % обяснена дисперсия

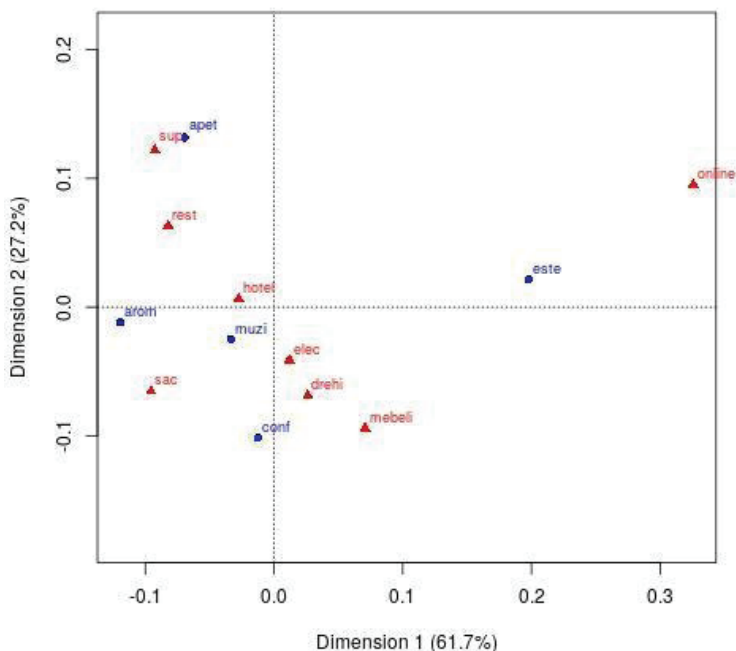
Съставът на факторите е показан на Фигура 2. Първият фактор [F1] включва четири сетива („слух“ 0,934, „обоняние“ 0,969, „вкус“ 0,852 и „осезание“ 0,823). Вторият фактор [F2] е съставен почти изцяло от едно сетиво ( „зрение“ 0,987 и „осезание“ 0.392).



Източник: Собствени изчисления

**Фигура 2.** Състав на факторите

След проведения ФА и проверка за съответствие на модела (50% от остатъците в репродуцираната корелационна матрица са  $>0.5$ ), пристъпваме към многомерно скалиране, което ни дава карта на разположението на магазините в двуфакторното сетивно пространство (Фиг. 3). Използваният за целта кореспондентен анализ (correspondence analysis) показва, че повечето обекти са групирани около първия фактор и неговите значения, докато онлайн магазините се доближават най-много до компонента на втория фактор. (Налице са незначителни разминавания с обяснената дисперсия от факторите при ФА) Тук логично връзката на супермаркетите и ресторантите е най-силна с вкусовите сензори. Хотелите кореспондират най-много със слуховите сензори, до които много близо са и магазините за електроника. А осезаемите стимули са най-характерни за магазините за дрехи, мебели и електроника. Пътуванията кореспондират най-вече с обонятелните усещания.



*Източник: Собствени изчисления*

**Фигура 3.** Карта на магазинните разположения в двуфакторното сензорно пространство

### Заклучение

Изследването представя синтезиран теоретичен обзор на литературата, посветена на сензорния маркетинг и прави стъпка в анализа на потенциалното съчетаване на сензорните стимули по групи фактори. Това може да бъде полезен подход в търсене на по-ефективно въздействие върху потребителите в процеса на покупка в различни видове магазини и услуги. Обхванатите в изследването В2С бизнеси могат да търсят варианти за възпроизвеждане на посочените мултисензорни интеракции. Установява се, че зрението само по себе си, съчетано донякъде с тактилните усещания се оформя като самостоятелен фактор, въздействащ върху човешките сетива. Докато сетивата (слух, обоняние, вкус и допир) корелират силно помежду си и се взаимоподсилват, при което могат да се разглеждат съвместно и да им се въздейства комплексно. Като насоки за бъдещи изследвания могат да се търсят зависимости, основани на пол, възраст, населено място, както и да се правят детайлизирани анализи на сензорните стимули по определен сектор или продуктови групи.

## Исползвана литература:

1. Aitamer G. And Q. Zhou. (2011). Motives and Guidance for the Use of Sensory Marketing in Retailing: The Case of Nature & Découvertes. Karlstad Business School
2. Bell, St. (2007). Future Sense: Defining Brands Through Scent. *Market Leader*, Issue 38, pp. 60-62.
3. Biedekarken, O. and S. Henneberg. (2006). Influence of Brands on Taste Acceptance, *Food Engineering and Ingredients*, Vol. 9, No. 1. pp. 24-26
4. Board of Innovation. (2020). <https://www.boardofinnovation.com/low-touch-economy/>
5. Elder et al. (2010). “A sense of things to come: Future Research Directions in Sensory Marketing“, in: *Sensory Marketing: Research on the Sensuality of Products*, Edited by A. Krishna, 2010, Routledge Taylor and Francis Group LLC, New York.
6. Erenkol A. D. and Merve AK. (2015). Sensory Marketing, *Journal of Administrative Sciences and Policy Studies*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-26; <http://doi:10.15640/jasps.v3n1a1>
7. Fernando Rey Castillo-Villar, F. R. and A. J. Villasante-Arellano. (2020). Applying the multisensory sculpture technique to explore the role of brand usage on multisensory brand experiences, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 57 (2020) 102185, pp. 1-7 <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102185>
8. Haase, J., & Wiedmann, K. P. (2018). The sensory perception item set (SPI): An exploratory effort to develop a holistic scale for sensory marketing. *Psychology & Marketing*, 35(10), 727-739.
9. Harvard Business Review. (2015)., The Science of Sensory Marketing, ed. March 2015, pp. 28-30
10. Hulten, B. (2011). Sensory marketing: the multi-sensory brand-experience concept, *European Business Review* Vol. 23 No. 3, pp. 256-273
11. Hulten, B. (2017). Branding by the five senses: A sensory branding framework, *Journal of Brand Strategy*, Vol 6. No 3, 1-12 Autumn/Fall 2017.
12. Hulten, B., Broweus, N., & M. Van Dijk. (2009). *Sensory Marketing*, Palgrave Macmillan
13. Kotler, Ph. (1973). Atmospheric as a Marketing Tool, *Journal of retailing*, Vol. 49, No 4, pp. 48-64
14. Krishna, A. (2010). *Sensory Marketing: Research on the Sensuality of Products*, Routledge Taylor and Francis Group LLC, New York
15. Krishna, A., Luca, C., Sokolova, T. (2016). The power of sensory marketing in advertising Aradhna, *Current Opinion in Psychology*, Vol. 10, pp. 142–147; <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.01.007>
16. Krishna, A. (2011). An integrative review of sensory marketing: Engaging the senses to affect perception, judgment and behavior, *Journal of Consumer Psychology* 22, pp. 332–351 <http://doi:10.1016/j.jcps.2011.08.003>

17. Liégeois, M. and Ch. Rivera. (2011). Sensory marketing on the natural cosmetics market: The impact on generation X and generation Y, Bachelor Dissertation, Halmstad School of Business and Engineering, Sweden
18. Lindstrom M. (2005). Brand Sense: How to Build Powerful Brands Through Touch, Taste, Smell, Sight & Sound, *Strategic Direction*, Vol. 22 No. 2. <https://doi.org/10.1108/sd.2006.05622bae.001>
19. Longley, R. (2020). An Introduction to Sensory Marketing, *ThoughtCo*, Aug. 27, 2020, [thoughtco.com/sensory-marketing-4153908](https://thoughtco.com/sensory-marketing-4153908).
20. Pawaskar, P. & M. Goel. (2014). A Conceptual Model: Multisensory Marketing and Destination Branding, *Procedia Economics and Finance*, Issue 11, pp. 255 – 267; [http://doi:10.1016/S2212-5671\(14\)00194-4](http://doi:10.1016/S2212-5671(14)00194-4)
21. Petit, O., Velasco, C. & CH. Spence. (2019). Digital Sensory Marketing: Integrating New Technologies Into Multisensory Online Experience, *Journal of Interactive Marketing*, Issue 45, pp. 42-61; <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2018.07.004>
22. Riza, A. F., & Wijayanti, D. W. (2018). The Triangle of Sensory Marketing Model: Does it Stimulate Brand Experience and Loyalty?. *Eseni: Jurnal Bisnis dan Manajemen*. Vol. 8 (1): 57 – 66. <http://doi:10.15408/ess.v8i1.6058>.
23. Roopchund, R. (2016). Analyzing the Impact of Sensory Marketing on Consumers: A Case Study of KFC, *Journal of US-China Public Administration*, Vol. 13, No. 4, pp. 278-292; <http://doi:10.17265/1548-6591/2016.04.007>
24. Velinov, I. (2015). Multisensorni elementi v magazinnata atmosfera – empiricjno izsledvane. *Tekstil i obleklo*, br. 5, izd. “Nauchno-technicheski sajuz po tekstil, obleklo i kozhi“, Sofia, s. 126-134
25. Williams, L. and J. Bargh. (2008). Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth, *Science*, Vol. 322, Issue 5901, pp. 606-607; <http://doi:10.1126/science.1162548>
26. Велинов, И. (2015). Мултисензорни елементи в магазинната атмосфера – емпирично изследване, *Текстил и облекло*, бр. 5, изд. Научно-технически съюз по текстил, облекло и кожи, София, с. 126-134 (Velinov, I. (2015) Multisensorni elementi v magazinnata atmosfera – empiricjno izsledvane. *Tekstil i obleklo*, br. 5, izd. “Nauchno-technicheski sajuz po tekstil, obleklo i kozhi“, Sofia, s. 126-134)
27. Капитал. (2020). Superbrands: Google е най-силната потребителска марка в България. <[https://www.capital.bg/biznes/kompanii/2019/04/08/3416357\\_superbrands\\_google\\_e\\_nai-silnata\\_potrebitelska\\_marka\\_v/](https://www.capital.bg/biznes/kompanii/2019/04/08/3416357_superbrands_google_e_nai-silnata_potrebitelska_marka_v/)> (Последен достъп: 10.10.2020)

# ОЦЕНКИ НА ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ ПРИ ПОДГОТОВКАТА ЗА ERM II

Калоян Симеонов<sup>1</sup>  
Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
е-мейл: [kdsimeonov@phls.uni-sofia.bg](mailto:kdsimeonov@phls.uni-sofia.bg),  
[kaloos.simeonov@gmail.com](mailto:kaloos.simeonov@gmail.com)

## Резюме

*След случая с Корпоративна търговска банка АД през 2014 г. доверието във финансовия сектор в България значително спадна. Но само шест години по-късно – през 2020 г. България успя да се присъедини едновременно към банковия съюз на ЕС и Валутнокурсния механизъм 2 (ERM II), който често е определян и като преддверието на еврозоната. На практика за много кратък период страната не само възстанови доверието във финансовия сектор, но също така съумя да постигне и най-сериозният успех след членството си в ЕС, присъединявайки се към тези два механизма. Всичко това се дължи на много реформи и действия, които бяха реализирани в банковия и небанковия сектор, извличайки поуците от фалита на четвъртата по големина банка в страната. В периода 2015-2020 г. бяха проведени и редица оценки и анализи на финансовия сектор в България както от национални, така също и от европейски и международни институции. Настоящият доклад прави преглед на тези оценки и анализи, както и на тяхното значение с оглед подготовката на България да стане член в банковия съюз на ЕС и ERM II.*

**Ключови думи:** финансов сектор, преглед на качеството на активите, стрес тестове, ERM II, банков съюз на ЕС

**JEL:** E02

## ASSESSMENTS OF THE FINANCIAL SECTOR IN BULGARIA IN THE WAY TO ERM II

Kaloyan Simeonov  
Sofia University “St. Kliment Ohridski”  
e-mail: [kdsimeonov@phls.uni-sofia.bg](mailto:kdsimeonov@phls.uni-sofia.bg),  
[kaloos.simeonov@gmail.com](mailto:kaloos.simeonov@gmail.com)

## Abstract

*After the collapse of the fourth largest bank in the country in 2014, the confidence in the financial sector in Bulgaria has decreased substantially. However, only six years later – in 2020 Bulgaria succeeded to join simultaneously the Banking Union of the EU and the Exchange Rate Mechanism 2 (ERM II). In practice, for a very short period of time the country not only succeeded to reestablish the confidence in the financial sector, but also to join these two important EU mechanisms. This is due to many measures and reforms that have been realised*

<sup>1</sup> Доц. д-р Калоян Симеонов, ръководител на Катедра „Европеистика“, Философски факултет, Софийски университет „Св. Климент Охридски“.



*in the banking and non-banking financial sector, taking also into account the lessons from the failure of the fourth largest bank. In the period 2015-2020 many assessments and analyses were organised in Bulgaria from national, European and international institutions. The current report makes a review of these assessments and analyses as well as of their importance for the preparation of Bulgaria to join the Banking Union of the EU and the ERM II.*

**Keywords:** *financial sector, asset quality review, stress test, ERM II, Banking Union of the EU*

**JEL:** *E02*

## Увод

Финансовият сектор е един от ключовите сектори при подготовката за участие в ЕРМ II и след това в еврозоната. Интеграцията на финансовия сектор на България с вътрешния пазар на ЕС в областта на финансовите услуги започва още преди датата на членство в ЕС, като продължава и след нея. Преобладаващата част от по-големите кредитни институции в страната, например, са дъщерни банки на банкови институции, които са установени в ЕС. Законодателството в България във финансовата сфера бе приведено в съответствие с правото на ЕС в тази област. Но финансовата интеграция е важна и с оглед подготовката на България за присъединяване в еврозоната, като участието в банковия съюз на ЕС се превърна и в необходимо условие за участие в преддверието на еврозоната – Валутнокурсния механизъм 2 (ЕРМ II).

Проблемите и фалитът на четвъртата по големина банка в България през 2014 г. – Корпоративна търговска банка АД, предизвика въпросителни за надзора над финансовия сектор в страната. Случаят КТБ имаше краткосрочни силни негативни последици за финансовия сектор в България и доверието в него. Но от друга страна той още по-силно демонстрира, че няма по-добра алтернатива за този сектор от неговото по-тясно интегриране с този на еврозоната, включително и по отношение на надзора.

На случаят КТБ може да се погледне и от друга, малко по-позитивна гледна точка. Защото този казус провокира провеждането на много мерки и реформи във финансовия сектор, които спомогнаха за неговото заздравяване и за укрепването на неговата репутация. За един много кратък период: 2014-2020 г., само за шест години, България успя да възстанови доверието си във финансовата система до такава степен, че тя бе допусната през 2020 г. да стане участник в банковия съюз на ЕС и ЕРМ II.

За да стане възможно това, в България бяха проведени редица оценки, анализи и стрес тестове от национални, европейски и международни институции. Настоящият доклад прави преглед на някои от най-важните оценки и анализи от края на кризата с банка КТБ до присъединяването на България към ЕРМ II. Тяхното успешно провеждане и сравнително позитивните резултати спомогнаха за напредъка на страната по пътя към еврозоната.

През 2015 г. Българска народна банка, Международният валутен фонд и Световната банка направиха преглед на изпълнението на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор. През 2016 г. Българска народна банка

организира преглед на качеството на активите и стрес тестове на банковата система в страната. МВФ и Световната банка осъществиха Програма за оценка на финансовия сектор, като представиха резултати през 2017 г. След официалната кандидатура на България за присъединяване към банковия съюз на ЕС, ЕЦБ също направи преглед на качеството на активите и стрес тестове на избрани шест значими банки в страната. Европейската комисия също включи финансовия сектор в подробните си оценки на състоянието на макроикономическите дисбаланси. Мерки в областта на банковия и небанковия сектор бяха част и от ангажименти на България преди присъединяването към ERM II (pre-ERM II commitments).

Настоящият доклад прави преглед на оценките на финансовия сектор в България в периода след фалита на банка КТБ до присъединяването на страната към ERM II. Анализирано е значението на тези оценки за приобщаването на страната към Валутнокурсския механизъм 2 и банковия съюз на ЕС.

## **1. Оценка на Базелските принципи за ефективен банков надзор**

Първата по-сериозна оценка на състоянието на банковия сектор след обявяването на фалита на банка КТБ и изплащането на гарантираните влогове в нея се осъществява само няколко месеца след тези събития. Тя се реализира през 2015 г. на базата на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор.<sup>2</sup> На практика се осъществяват две оценки въз основа на тези принципи:

- вътрешен анализ в БНБ и оценка на процедурите и практиките на управление „Банков надзор“;
- независима външна оценка на ефективността на банковия надзор в България, изготвена от екип на Международния валутен фонд и Световната банка.<sup>3</sup>

На базата на тези оценки е установено, че от общо 29 принципа за ефективен банков надзор – по 9 е констатирано съответствие, по 12 съответствие в голяма степен и по 8 несъответствие в голяма степен. Това не са задоволителни резултати, особено за държава член на ЕС, която се очаква в скоро време да подаде молба за присъединяване към ERM II и еврозоната. Тези резултати още веднъж показват необходимостта от допълнителни усилия и реформи към онзи момент, за да може да се подобрят надзорните практики в страната и те да станат по-ефективни.

---

<sup>2</sup> За пълния текст на тези принципи виж: Bank for International Settlements (2012), “Core Principles for Effective Banking Supervision“, Basel Committee on Banking Supervision, September 2012. Банката за международни разплащания в Базел, Швейцария, е създадена през 1930 г. и е собственост на 63 централни банки от цял свят, които представляват 95% от световния БВП. За повече информация относно Банката за международни разплащания, виж нейната страница: <https://www.bis.org/index.htm>.

<sup>3</sup> За оценката от двете международни финансови институции, виж: Международен валутен фонд и Световна банка (2015), „Подробна оценка за спазване на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор“, странови доклад № 15/295, октомври 2015 г., достъпен на: [https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_pressrelease/pr\\_20151005\\_1\\_a2\\_bg.pdf](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_pressrelease/pr_20151005_1_a2_bg.pdf).

Резултатите от тези анализи бяха в основата на приетия през месец октомври 2015 година от Българска народна банка План за реформиране и развитие на банковия надзор. Този план е приет на 5 октомври 2015 г. от управителният съвет на централната банка.<sup>4</sup> Планът разписва приоритетните дейности, които следва да извърши БНБ, за да може надзорът над банковите институции на страната да бъде подобрен. Той определя и конкретни сроковете за изпълнението на съответните действия. Планът е със сравнително краткосрочен хоризонт, като разписаните мерки следва да се реализират основно в периода октомври 2015 – септември 2016 г. Целта на този план е да се осъществят най-важните и приоритетни действия, за да може да се подобри банковият надзор в страната. Което не изключва и реализирането на допълнителни действия в по-дългосрочен период.

В Плана на БНБ за реформиране и развитие на банковия надзор са предвидени мерки в шест проблемни сфери, в т.ч. за преодоляване на неадекватен управленски модел за упражняване на надзорните функции на БНБ; на слабости във вътрешната организация на управление „Банков надзор“; на непълноти в нормативните актове, вътрешните правила и наръчниците, регламентиращи банковия надзор; на липсата на институционална рамка за управление на кризи и реструктуриране на банки; на недобра информационно технологична и комуникационна осигуреност на надзорната дейност; както и на недостатъчна координация и обмен на информация с други институции с отношение към надзорната дейност.

Осъществените оценки от БНБ, МВФ и Световната банка на изпълнението на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор в страната, както и планираните и изпълнени след това мерки и реформи, постигат двете основни задачи пред себе си. Първата от тях е да се направи първоначално проверка на състоянието на банковия надзор и банковия сектор в страната, като се открият слабостите, очертаят се действия за тяхното преодоляване и се започне тяхното изпълнение. Втората задача е да се възстанови до известна степен доверието в банковата система, което да подпомогне и по-нататъшния процес на нейната интеграция във финансовите структури на ЕС.

## **2. Преглед на активите и стрес тест от БНБ**

През следващата 2016 година прегледът на качеството на активите и стрес тестове се осъществяват от Българска народна банка. Прегледът и стрес тестовете се извършват от БНБ по методология, която принципно съответства на прилаганата от ЕЦБ методология при създаването на Единния надзорен механизъм на банковия съюз в ЕС. Независимо от това, използваната от БНБ методология не е напълно идентична и най-важното – прегледът на качеството на активите и стрес теста не е осъществен от ЕЦБ. Поради това, по-късно във връзка

---

<sup>4</sup> Виж: Българска народна банка (2015), „План за реформиране и развитие на банковия надзор, осъществяван от Българска народна банка“, 5 октомври 2015 г., достъпен на следния адрес на БНБ: [https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_pressrelease/pr\\_20151005\\_1\\_a1\\_bg.pdf](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_pressrelease/pr_20151005_1_a1_bg.pdf). Виж също: Българска народна банка (2015), Прессъобщение от 5 октомври 2015 г.

с оценката на банковия сектор на България за готовността му да се присъедини в банковия съюз на ЕС е необходимо провеждането на втори оценки, този път от ЕЦБ, макар и само за най-големите и системно значими банки.<sup>5</sup>

Най-вероятно на този ранен етап, през 2016 г., ЕЦБ не е имала нито желанието, нито готовността да проведе такава оценка на банковия сектор в България. Извършването възможно най-рано на такива оценки от БНБ, по-малко от две години след случая КТБ, може да се оцени само като положително, независимо от обстоятелството, че по-късно ЕЦБ извършва сравними като характеристики оценки.

По данни на Българска народна банка прегледът на качеството на активите и стрес тестовете през 2016 г. са обхванали всичките 22 банки в страната, лицензирани от централната банка. Не са обхванати единствено 6-те клона на чуждестранни банки, функциониращи в България.

Прегледът на качеството на активите включва 9 работни блока и е проведен в периода 15 февруари – 30 юни 2016 г. Обект на прегледа са били активи на обща стойност 84.2 милиарда лева. Това представлява 96% от активите в банковата система в България в този период.<sup>6</sup>

Стрес тестовете се провеждат въз основа на два сценария – а) общ базов сценарий и б) утежнен сценарий. Базисният сценарий съответства на макроикономическата прогноза на централната банка, която е изготвена за периода 2016-2018 г. Тази прогноза отчита последни данни за състоянието и перспективите на икономиката на България и допусканията за развитието на глобалната икономика, които са публикувани от Европейската централна банка, Международния валутен фонд и Европейската комисия. Утежненият сценарий е разработен на базата на рисковете пред българската икономика и при хипотеза на тяхното материализиране в ясно откритоена негативна посока. Утежненият сценарий е хипотетичен, но правдоподобен сценарий, при който динамиката на основните макроикономически показатели се развива в много отрицателна посока. Има се предвид сериозен спад на реалния брутен вътрешен продукт, нарастване на хармонизиращия индекс на потребителските цени (инфлацията), нарастване на равнището на безработица и на цените на жилищата.<sup>7</sup>

На 13 август 2016 г. Българската народна банка публикува доклада с индивидуални банкови данни за резултатите от прегледа на качеството на активите и стрес теста.<sup>8</sup> Съгласно данните и оценката на БНБ, основните изводи от проведенния анализ са следните:

<sup>5</sup> За повече информация за ефекта от избраната от БНБ методология за прегледа и стрес теста през 2016 г., виж: Яйджиев, И. (2016), „Как стрес тестовете отдалечиха България от Европейския банков съюз“, Институт за европейски политики, 16 август 2016 г.

<sup>6</sup> Данните са от следното прессъобщение на БНБ: Българска народна банка (2016), Прессъобщение от 13 август 2016 г., достъпно на: [https://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/PR\\_20160813\\_BG](https://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/PR_20160813_BG).

<sup>7</sup> За повече информация за базисния и утежнения сценарий на стрес тестовете на банковата система през 2016 г., виж: Българска народна банка (2016), „Базисен и утежнен макроикономически сценарий на БНБ за целите на стрес теста на банковата система през 2016 г.“, приложение към Указанията за провеждане на стрес тест на банките – 2016 г.

<sup>8</sup> Виж: Българска народна банка (2016), „Доклад за прегледа на качеството на активите и стрес теста на българската банкова система“, август 2016 г. Докладът на Българска народна банка е достъпен на: [https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_download/bs\\_aqr\\_results\\_a1\\_bg.pdf](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_aqr_results_a1_bg.pdf)

- Банковата система в страната е добре капитализирана, като капиталово съотношение на базовия собствен капитал от първи ред за системата като цяло е в размер на 18.9%. Това е значително над регулаторния минимум от 4.5%.
- Резултатите на отделните банки демонстрират, че капиталовата адекватност на всяка една от тях при прегледа на качеството на активите също остава над задължителния регулаторен минимум от 4.5%.
- Данните от стрес теста потвърждават силната капиталова позиция и устойчивостта на потенциални шокове на банковата система.

Резултатите от прегледа на качеството на активите и стрес теста са като цяло положителни, но показват и някои слабости по отношение на определени банки. Индивидуалните резултати са различни за отделните банки. Повечето банки имат задоволителни резултати, като те ще трябва да фокусират своите усилия в поддържането на наличните капиталови буфери. Но при други банки ще трябва да се осъществи възстановяване на покритието на капиталовите буфери заради утежнения сценарий от стрес теста, вземайки предвид и корекциите в резултат на прегледа на качеството на активите.

Съгласно информацията от Българска народна банка, прегледът на качеството на активите отчита необходимост от корекции в отчетната стойност на банковите активи в общ размер от 665 милиона лева. Това се равнява на около 1.3% от рисково-претеглените активи, което е една сравнително приемлива стойност.

Но прегледът на качеството на активите и стрес тестовете показват и някои негативни резултати. Някои от неблагоприятните резултати са следните:

- По-голямата част от направените корекции през 2016 г. са основно в две банки с българска собственост, като това са Първа инвестиционна банка и Инвестбанк.
- Най-много са корекциите, които следва да се направят в Първа инвестиционна банка – 420 млн. лева или почти две трети от всички корекции, които следва да се направят в банковата система.
- Първа инвестиционна банка и Инвестбанк покриват изискванията за капитал при базисен сценарий, като при ПИБ капиталът е съвсем малко над изискуемия минимум от 4.5% (при базисния сценарий след корекциите тя регистрира едва 5% капитал от първи ред). В същото време и двете банки имат отрицателен резултат при прилагането на утежнения сценарий, като при ПИБ капиталът стига до -6.9%.
- В публикуваните от БНБ данни за цялата банкова система липсва информация каква част са рисковите експозиции със свързани лица, което е и един от основните проблеми, които се свързват с банките в страната и най-вече за тези с преобладаваща българска собственост

В заключение, резултатите от прегледа на качеството на активите и стрес тестовете от БНБ през 2016 г. са като цяло положителни. Откритите слабости спомагат за предприемането на конкретни мерки и действия за допълнително укрепване на банковия сектор. Както посочва и управителят на БНБ в свое интервю от същия период, тези оценки имат за цел да отговорят на две

групи предизвикателства: предизвикателствата относно спада на доверието в БНБ и банковия ни сектор след случая с КТБ и предизвикателствата, които имат отношение към стратегическите решения във връзка с присъединяването към еврозоната и пълното интегриране в европейската надзорна и финансова архитектура, в т.ч. и присъединяването на страната към банковия съюз на ЕС.<sup>1</sup>

### **3. Програмата за оценка на финансовия сектор от МВФ и Световната банка**

Още през 2014 г. българските институции отправят официално искане към Международния валутен фонд (МВФ) и Световната банка да организират оценка на финансовия сектор посредством своята програма. Програмата за оценка на финансовия сектор (Financial Sector Assessment Programme – FSAP) е въведена от МВФ и Световната банка през 1999 г., като оттогава почти всички страни в света са преминали подобни независими оценки.

Специфичното за тази програма е, че тя оценява не само банковия, а целия финансов сектор. По този начин на оценка подлежат не само кредитните институции (банките), но и небанковия финансов сектор, в т.ч. капиталовите пазари и застрахователните дружества, които са контролирани от Комисията за финансов надзор.

Програмата се състои от два основни компонента – а) оценка на стабилността на финансовата система и б) оценка на развитието на финансовия сектор. По правило стабилността на финансовата система се оценява от МВФ, а оценката на развитието на финансовия сектор се осъществява от Световната банка.<sup>2</sup>

Програмата за оценка на финансовия сектор се реализира в България за период от около една година. Първоначалната мисия в страната от МВФ и Световната банка е през месец юли 2016 г., основните резултати от оценката са публикувани през месец май 2017 г., а някои от приложенията се публикуват до юли 2017 г. По време на тази една година се осъществяват мисии на място в България, обмяна на подробни данни между българските власти и международните финансови институции, анализ на тези данни и размяна на допълнителна кореспонденция.

Изпълнителният съвет на Международния валутен фонд обсъжда и одобрява оценката на стабилността на финансовата система в България на 22 май 2017 г. Общата оценка е, че финансовата система на България през последните години е показала устойчивост на шокове, въпреки затварянето през 2014 г. на

<sup>1</sup> Виж: Българска народна банка (2016), „Публикация на г-н Димитър Радев, управител на БНБ, в тримесечния бюлетин на Асоциацията на банките в България, бр. 44, януари 2016 г.“, публикувано и на страницата на БНБ: [https://www.bnb.bg/PressOffice/POStatements/POADate/02\\_RADEV\\_20160129\\_BG](https://www.bnb.bg/PressOffice/POStatements/POADate/02_RADEV_20160129_BG).

<sup>2</sup> За повече информация по отношение на Програмата за оценка на финансовия сектор, виж: International Monetary Fund (2019), “Financial Sector Assessment Programme (FSAP), Factsheet“, 3 June 2019, както и World Bank, “Financial Sector Assessment Programme (FSAP), What We Do“, available at: <https://www.worldbank.org/en/programs/financial-sector-assessment-program>.

четвъртата по големина банка в резултат на измами и вътрешни злоупотреби. Според МВФ случаят с банка КТБ повдигна въпроси относно жизнеспособността и на други банки, като някои от тях са претърпели отлив на депозити. МВФ признава все пак, че финансовата система се е стабилизирала след 2014 г., което отразява извършените първоначални реформи след срива на банка КТБ и наличието на високо общо ниво на ликвидност и капиталови буфери в банковата система.<sup>3</sup>

Друг положителен коментар е постигнатият напредък относно укрепването на банковия надзор и надзорните практики на БНБ, въпреки че се оценява и необходимостта от още действия и ресурси за изпълняването на функциите на централната банка. Анализира се също, че рамката за управление на кризи в банковия сектор в страната е изградена на здрава основа. В същото време са нужни още важни стъпки, в т.ч. одобряването на планове за реструктуриране на системно важни местни банки и разработването на инструменти за осигуряване на възможност за ликвидна подкрепа от страна на централната банка. Отчита се също така, че на ниво банкова система следва да бъдат намалени необслужваните кредити, както и че някои банки следва да изпълнят допълнителни капиталови планове, т.е. да наберат допълнително капитал от пазарите, но и да подобрят своите портфейли.<sup>4</sup>

Резултатите от проверката в рамките на Програмата за оценка на финансовия сектор на МВФ и Световната банка също оказват положително въздействие върху повишаването на доверието във финансовия сектор в страната. Фактът, че тя е извършена от световно признати международни финансови институции при утвърдена на глобално ниво методология, също допринася за това.

#### **4. Оценка на макроикономическите дисбаланси**

Процедурите за макроикономически дисбаланси в ЕС бяха въведени за първи път през 2011 г. Те са един от преките отговори на Съюза на икономическата и финансова криза, която започна през 2007-2008 г. и имаше сериозно отражение върху икономиката и финансовия сектор на държавите от ЕС близо десетилетие след това. Основната цел на процедурата за макроикономически дисбаланси е да бъде идентифицирано, предотвратено или съответно адресирано възникването на опасни макроикономически дисбаланси. Определен дисбаланс би могъл да засегне икономиката на дадена държава членка, на еврозоната

---

<sup>3</sup> Виж: International Monetary Fund (2017), "IMF Executive Board Approves Bulgaria's 2017 Financial System Stability Assessment", 23 Май 2017. Страницата на Международния валутен фонд, където в периода май-юли 2017 г. са публикувани оценката на Изпълнителния съвет на МВФ за финансовата система на България, пълният текст на прессъобщението при публикуването на тази оценка, както и докладът и техническите документи на организацията, могат да бъдат намерени на следния адрес на МВФ: <https://www.imf.org/en/Countries/BGR>.

<sup>4</sup> Българска народна банка също представя основните резултати от Програмата за оценка на финансовия сектор в страната. Виж: Българска народна банка (2017), Прессъобщение на БНБ от 24 май 2017 г., достъпно на [https://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/POPRDate/PR\\_20170524\\_BG](https://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/POPRDate/PR_20170524_BG).

или на ЕС като цяло. Процедурата е част от Европейския семестър, който също бе въведен в ЕС през 2011 г.<sup>5</sup> Процедурата и оценката се прилагат за всички държави членки на ЕС, осъществяват се всяка година и не са специфично насочени към България.

Наличието на дисбаланси се изследва посредством измененията в четири-найсет основни индикатора, като един от тях се отнася до финансовия сектор. Налице са три основни степени на макроикономическите дисбаланси:

- без дисбаланси (no imbalances),
- дисбаланси (imbalances) и
- прекомерни дисбаланси (excessive imbalances).

На 26 февруари 2015 г. Европейската комисия публикува документ, с който поставя България в групата от държави членки на ЕС, които са с прекомерни макроикономически дисбаланси. Това е допълнителен удар към онзи момент срещу амбициите на България да започне по-активна подготовка за присъединяване към еврозоната. Основна причина затова е състоянието на финансовия сектор и по-специално на банковия сектор, доверието в който е силно намалено след случая с Корпоративна търговска банка АД.<sup>6</sup>

Определянето на дисбаланси или на прекомерни дисбаланси за дадена държава членка на ЕС няма формална и правна връзка с нейното кандидатиране за членство в еврозоната и приемане на единната европейска валута. Но въпреки, че определянето на макроикономически дисбаланси не е пряко обвързано със задължителните критерии за членство в еврозоната (конвергентните критерии от Маастрихт), те все повече се превръщат в т.нар меки или непреки критерии. Европейската комисия също признава в своите конвергентни доклади, че резултатите от тези процедури се отчитат при анализа на т.нар. допълнителни фактори за оценката на конвергенция на дадена страна с държавите от еврозоната.<sup>7</sup>

След тригодишен престой в групата от държави членки с прекомерни макроикономически дисбаланси, на 7 март 2018 г. Европейската комисия изважда България от тази група и я включва в тази с държави, които са с дисбаланси в икономиката. Включването на България в тази по-благоприятна група е един от ясните сигнали, че през същата година е възможно да се даде зелена светлина

---

<sup>5</sup> За повече информация относно процедурите за макроикономически дисбаланси, виж следната страница на Европейската комисия: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macroeconomic-imbalances-procedure\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macroeconomic-imbalances-procedure_en). Процедурите за макроикономически дисбаланси са обяснени подробно също и в следния източник на Европейската комисия: European Commission (2016), “The Macroeconomic Imbalance Procedure. Rationale, Process, Application: A Compendium“, Institutional Paper 039, November 2016, ISSN 2443-8014 (online), available at [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/ip039\\_en\\_2.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/ip039_en_2.pdf).

<sup>6</sup> Виж: European Commission (2015), “Country Report Bulgaria 2015: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances“, Commission Staff Working Document, SWD(2015) 22 final, COM(2015) 85 final, Brussels, 26.2.2015.

<sup>7</sup> Виж например: European Commission (2020), “Convergence Report“, Institutional paper 129, June 2020, ISSN 2443-8014 (online), p. 37.



на началото на подготовката на България за присъединяване към Валутнокурсовия механизъм 2 (ERM II), а оттам и към еврозоната.<sup>8</sup>

На 26 февруари 2020 г. Европейската комисия изважда България и от групата държави членки на ЕС, които са с макроикономически дисбаланси. Страната е вече част от групата без макроикономически дисбаланси. Оценката за финансовия сектор е допълнително подобрена, а състоянието на икономиката също се е повишило. Включването на България в тази група от държави, в които към началото на 2020 г. не са регистрирани макроикономически дисбаланси, е допълнителен аргумент за институциите на ЕС, в т.ч. за Европейската комисия и за Европейската централна банка, да дадат одобрението си за присъединяването на България към ERM II и банковия съюз на ЕС малко по-късно през същата година.<sup>9</sup>

## 5. Преглед на активите и стрес тест от ЕЦБ

Неразделна част от процеса на присъединяване на България към банковия съюз на ЕС, като условие за присъединяване и към ERM II, това е реализирането на оценка (преглед) на качеството на активите на банките и провеждането на стрес тестове от страна на ЕЦБ.

Цялостната оценка протича в рамките на няколко месеца, като тя започва в края на 2018 г. и продължава през първата половина на 2019 г. Тази цялостна оценка е задължителна част от процеса на установяване на тясно сътрудничество между ЕЦБ и БНБ в рамките на банковия съюз на ЕС

Европейската централна банка е и тази, която избира върху колко и кои банки да направи преглед на качеството на активите и стрес тестове. Използвайки това право, тя се спря върху необходимостта да направи оценка на шест български банки, а именно:

- УниКредит Булбанк АД,
- Банка ДСК ЕАД,
- Обединена българска банка АД,
- Първа инвестиционна банка АД,
- Централна кооперативна банка АД и
- Инвестбанк АД.

---

<sup>8</sup> За повече информация, виж: Европейска комисия (2018), „Европейски семестър: България намалява степента на макроикономическите си дисбаланси“, Брюксел, Белгия, 7 март 2018 г., както и European Commission (2018), “Country Report Bulgaria 2018: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances“, Commission Staff Working Document, SWD(2018) 201 final, COM(2018) 120 final, Brussels, 7.3.2018, а също и Стоянов, Н. и Л. Игнатова (2018), „България излезе от дупката“, в-к Капитал, 9-15 март 2018 г., стр. 24-25.

<sup>9</sup> Виж European Commission (2020), “Country Report Bulgaria 2020: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances“, Commission Staff Working Document, SWD(2020) 501 final, COM(2018) 150 final, Brussels, 26.2.2020. За повече информация за оценката на Европейската комисия от февруари 2020 г., виж също: Богданов, Л. (2020), „България без „макроикономически дисбаланси“: няколко акцента за растежа, инвестициите и производителността“, Институт за пазарна икономика, 28.02.2020 г.

Европейската централна банка не е публикувала мотиви за избора на тези шест банки, но най-вероятно това са трите най-големи банки, които са и дъщерни банки на банки от ЕС (първите три от списъка), а така също и три големи банки с преобладаващо местен капитал (последните три банки от този списък).

ЕЦБ оповести резултатите от цялостната оценка на шестте български банки на 26 юли 2019 г. Основните резултати от тази оценка са представени и в Таблицата. Както се вижда и от данните в нея, изходното равнище и на шестте банки е много добро, като те разполагат с капитал, който е далеч над минимално изискуемия капитал съгласно нормативните изисквания.

При извършването на прегледа на качеството на активите, т.е. след като се оценят проблемите относно свързаните клиенти, големите експозиции към едни и същи клиенти и финансови инструменти, както и след преоценка на стойността на някои провизии и обезпечения, се оказва, че за някои банки базовият собствен капитал от първи ред пада значително. Това най-отчетливо се вижда в Първа инвестиционна банка АД, където базовият капитал от първи ред пада до прага от 4.5%. Две банки регистрират базов собствен капитал от първи ред, който е по-малък от изискуемия при стрес тест. Това са Първа инвестиционна банка АД и Инвестбанк АД, като при първата има недостиг както при базов, така и при утежнен сценарий. Недостигът на капитал в тези банки е значителен, но и не е в размери, които не могат да бъдат преодоляни. Недостигът на капитал в Първа инвестиционна банка АД е в размер на 262.9 млн. евро, докато при Инвестбанк АД той е 51.8 млн. евро или общо за двете банки 314.7 млн. евро. Останалите четири банки покриват всички показатели, в т.ч. и при двата сценария на стрес тестовете. За тях ЕЦБ не е идентифицирала недостиг на капитал.

**Таблица 1.** Оценка и стрес тест на шестте банки от ЕЦБ<sup>10</sup>

Име на банка	Изходно съотношение на БСК1*	Съотношение на БСК1 след ПКА*	Съотношение на БСК1 – базов сценарий**	Съотношение на БСК1 – утежнен сценарий**	Недостиг на БСК1***
1	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	6 (млн. евро)
УниКредит Булбанк АД	24.7%	23.1%	19.2%	14.3%	0
Банка ДСК ЕАД	19.0%	18.6%	19.1%	12.3%	0

<sup>10</sup> Източник: Европейска централна банка (2020), „ЕЦБ завърши цялостната оценка на шест български банки“, Прессъобщение, 26 юли 2019 г.

*Продължение*

1	2	3	4	5	6
Обединена българска банка АД	21.5%	21.1%	20.2%	11.8%	0
Първа инвестиционна банка АД	15.7%	4.5%	4.1%	-2.0%	262.9
Централна кооперативна банка АД	16.4%	16.2%	15.7%	8.0%	0
Инвестбанка АД	15.2%	10.0%	5.7%	-3.1%	51.8

\* Съотношение на БСК1 на 31 декември 2018 г.

(Базовият собствен капитал от първи ред (БСК1 – Common Equity Tier 1/CET1)

\*\* Най-ниското съотношение на БСК1 в тригодишния хоризонт на стрес теста (2019-2021).

\*\*\* Капиталови нужди на банката въз основа на максималния недостиг в различните компоненти на цялостната оценка

Един ден преди публикуването на резултатите от ЕЦБ, на 25 юли 2019 г. Българска народна банка излезе с предварително прессъобщение. В него БНБ одобрява резултатите от цялостната оценка на ЕЦБ, като заявява, че ще предприеме последващи действия за укрепване на капиталовите позиции на банките, където това е необходимо. В това прессъобщение се отчита също отличното взаимодействие между БНБ и ЕЦБ при осъществяването на цялостната оценка, както и в процеса на установяване на тясно сътрудничество между тях.<sup>11</sup>

Инвестбанк АД сравнително бързо и без особени проблеми успява да предприеме мерки, с които да се неутрализира установения от ЕЦБ недостиг на капитал. Този процес не протича така гладко при Първа инвестиционна банка АД, въпреки че тя заявява осигуряването на допълнителен капитал от 130 млн. евро още с публикуването на резултатите от ЕЦБ през юли 2019 г. Този капитал е осигурен от печалбата за първото полугодие на 2019 г. и от други източници. Набирането на останалите над 100 млн. евро се оказва по-трудна задача и дълго време не се намира инвеститор или механизъм, по който те да бъдат осигурени. Това се превръща и в последния проблем, който трябва да се реши в края на първата половина на 2020 г., за да се вземе положително решение от институциите на ЕС за присъединяване на България към банковия съюз и ERM II. В последния момент преди да се вземе това решение, с помощта на държавната Българска банка за развитие се осигурява по-голямата част от оставащия

<sup>11</sup> Виж Българска народна банка (2019), „Прессъобщение във връзка с цялостната оценка на ЕЦБ“, 25 юли 2019 г.

необходим капитал за неутрализирането на капиталовия недостиг в Първа инвестиционна банка АД.

## **6. Ангажиментите на България преди участието в ERM II**

След като България подава кандидатура в средата на 2018 г. за участие в банковия съюз на ЕС, тя поема и конкретни ангажименти преди участието в ERM II (pre-ERM II commitments). Те се превръщат в условия за допускането на страната до този Валутнокурсен механизъм 2, който служи и за преддверие към еврозоната. Тези седем условия и групи от мерки са:

- Участие в банковия съюз на ЕС най-късно към дата на участие в ERM II
- Ратифициране на Споразумението относно прехвърлянето и взаимното използване на вноски в Единния фонд за реструктуриране
- Мерки в областта на макропруденциалния надзор
- Мерки в сферата на небанковия надзор
- Подобряване на рамката на несъстоятелността
- Мерки в сферата на борбата срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма
- Модернизирани на рамката за управление на държавните предприятия

Първите от тези четири мерки и предварителни ангажименти (pre-ERM II commitments) са пряко насочени към финансовия сектор. Безспорно, най-важният ангажимент е необходимостта от участие в банковия съюз на ЕС и по-специално установяване на тясно сътрудничество с ЕЦБ най-късно към дата на участие в ERM II. Това е условие, което не е съществувало при предишни присъединявания към ERM II, но и тогава банковият съюз все още не е бил създаден.<sup>12</sup> Банковият съюз на ЕС е задължителен само за държавите членки от еврозоната, докато за останалите държави от ЕС то е възможно след установяване на тясно сътрудничество между ЕЦБ и съответната централна банка. При началото на подготовката на България и Хърватия за участие в ERM II успоредното присъединяване към банковия съюз на ЕС (т.е. преди членството в еврозоната) се превърна в основно изискване за присъединяването и към Валутнокурсния механизъм 2.

Ратифицирането на Споразумението относно прехвърлянето и взаимното използване на вноски в Единния фонд за реструктуриране също е свързано с участието в банковия съюз на ЕС. Както е известно, понастоящем основните елементи, които са изградени от този съюз, са Единният надзорен механизъм и Единният механизъм за реструктуриране. Докато установяването на тясно сътрудничество с ЕЦБ е основна част от Единния надзорен механизъм, то ратифицирането от Народното събрание на цитираното споразумение е неразделна

---

<sup>12</sup> Последното разширяване на ERM II, преди това с България и Хърватия през юли 2020 г., е на Словакия. Тя се присъединява към ERM II през 2005 г. Банковият съюз на ЕС започва своето реално, макар и незавършено функциониране, през 2014 г.

част от подготовката на страната за участието в другия стълб на банковия съюз на ЕС, а именно в Единния механизъм за реструктуриране.

Мерките в областта на макропруденциалния надзор и мерките в сферата на небанковия надзор в България са също част от предварителните ангажименти на страната за присъединяване към ERM II (pre-ERM II commitments). Първите от тях са насочени към кредитните институции и банковия сектор, докато вторите имат пряко отношение към небанковите финансови услуги, в т.ч. застраховане и пенсионни фондове.

На пръв поглед последните три ангажименти преди участието на България в ERM II не са свързани пряко с финансовия сектор на страната. Но на практика и трите ангажимента имат силна косвена връзка с този сектор. В случая с мерките в сферата на борбата срещу изпирането на пари и финансирането на тероризма финансовият сектор играе много съществена роля. Не случайно Българска народна банка и Комисията за финансов надзор са изградили специални звена в областта на мерките срещу изпирането на пари и финансиране на тероризма. Подобряването на рамката на несъстоятелността също оказва влияние върху стабилността на финансовата система, защото има отношение и към възстановяване на суми от банките при обявяване на несъстоятелност от техни клиенти. Макар и в по-малка степен, модернизиранието на рамката за управление на държавните предприятия в България, също има косвено значение за стабилността на финансовия сектор. Защото повечето подобни предприятия са големи по мащаб и са едни от ключовите клиенти на банките. Тяхното по-добро управление осигурява по-добра финансова стабилност, а оттам и подобрява състоянието и на финансовите институции, чиито клиенти са те.

Всички тези ангажименти са разписани в Плана за действие, включващ мерки за изпълнение на намеренията на Република България за присъединяване към Валутния механизъм II (ERM II) и към Банковия съюз. Този план е приет от Министерски съвет на 22 август 2018 г., а мерките по него са изпълнени за един период от по-малко от две години до средата на 2020 г.<sup>13</sup>

На база на успешното изпълнение на мерките преди ERM II, Европейската централна банка взема решение в края на юни 2020 г. за установяване на тясно сътрудничество с Българска народна банка.<sup>14</sup> В началото на месец юли 2020 г. Европейската комисия издава писмо, с което признава изпълнението на ангажиментите от страна на България, които институцията на ЕС пряко наблюдава.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Изпълнението на Плана за действие, включващ мерки за изпълнение на намеренията на Република България за присъединяване към Валутния механизъм II (ERM II) и към Банковия съюз, приет от Министерски съвет на 22 август 2018 г., както и самия план, са публикувани на следната страница на Министерството на финансите: <https://www.minfin.bg/bg/1291>.

<sup>14</sup> Виж: Решение (ЕС) 2020/1015 на Европейската централна банка от 24 юни 2020 г. за установяване на тясно сътрудничество между Европейската централна банка и Българската народна банка (ЕЦБ/2020/30), както и следното прессъобщение на ЕЦБ: European Central Bank (2020), "ECB establishes close cooperation with Bulgaria's central bank", Press Release, 10 July 2020.

<sup>15</sup> Виж: European Commission (2020), "Letter from Valdis Dombrovskis and Paolo Gentiloni to the President of the Eurogroup regarding assessment of pre-commitments 3 to 6 taken by the Republic of Bulgaria in view of its participation in ERM II", 8 July 2020, Ares(2020)s4125443.

Всичко това спомага за обявяването на 10 юли 2020 г. на присъединяването на България към ERM II и банковия съюз на ЕС. Участието в ERM II започва именно на тази дата, а реално началото на прекия надзор на ЕЦБ върху значителните кредитни институции в страната е с дата 1 октомври 2020 г.

След тези важни успехи за страната, България приема и План за действие за изпълнение на последващите ангажименти след присъединяването към ERM II (post-ERM II commitments). В този план се съдържат различни мерки, като във финансовия сектор те са концентрирани в небанковата сфера.<sup>16</sup>

## **Заклучение**

След присъединяване на България към Европейския съюз на 1 януари 2007 г., най-значимият резултат от гледна точка на нейното приобщаване към все по-тясната интеграция в ЕС, е нейното присъединяване към Валутнокурсвия механизъм 2 (ERM II) и банковия съюз на ЕС. Това се случва в началото на втората половина на 2020 г.

Безспорно за този успех допринасят и положителните оценки, които се правят на финансовия сектор от страна на национални, международни и европейски институции. Тези оценки са важни, особено след фалита на Корпоративна търговска банка АД през 2014 г.

По-важните оценки на финансовия сектор в България, които бяха осъществени в периода 2015-2020 г., са анализа на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор, осъществяването на преглед на качеството на активите и стрес тестове от Българска народна банка, а след това и от Европейската централна банка, реализирането на Програма за оценка на финансовия сектор от МВФ и Световната банка, анализ на макроикономическите дисбаланси от Европейската комисия, изпълнението от България на предварителни ангажименти преди участието в ERM II (pre-ERM II commitments).

Някои от тези прегледи нямат пряка и формална връзка с процеса на присъединяване на страната към ERM II и банковия съюз на ЕС. Такива са например анализа на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор, реализирането на Програма за оценка на финансовия сектор от МВФ и Световната банка, както и анализа на макроикономическите дисбаланси от Европейската комисия. Пряко и формално отношение за присъединяването към тези два механизма имат прегледа на качеството на активите и стрес тестовете от страна на ЕЦБ, както и изпълнението от България на предварителни ангажименти преди участието в ERM II.

Независимо от това, както едните оценки и анализи на финансовия сектор, така и формалните оценки от ЕЦБ и Европейската комисия, имат съществено значение за възстановяването на доверието във финансовия сектор в България след случая КТБ, а така също и за подготовката на държавата за участието в

---

<sup>16</sup> Информация за Плана за действие за изпълнение на последващите ангажименти след присъединяването към ERM II, както и за мерките в него, е налична на следната страница на Министерство на финансите: <https://www.minfin.bg/bg/1464>.

ERM II и банковия съюз на ЕС. По-стабилният, ликвиден и с доверие финансов сектор в България се очаква да допринесе и за присъединяването на страната към еврозоната.

### **Използвана литература:**

1. Bank for International Settlements. (2012). Core Principles for Effective Banking Supervision, Basel Committee on Banking Supervision, September 2012
2. European Central Bank. (2020). ECB establishes close cooperation with Bulgaria's central bank, Press Release, 10 July 2020.
3. European Commission. (2015). Country Report Bulgaria 2015: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances, Commission Staff Working Document, SWD(2015) 22 final, COM(2015) 85 final, Brussels, 26.2.2015.
4. European Commission. (2016). The Macroeconomic Imbalance Procedure. Rationale, Process, Application: A Compendium, Institutional Paper 039, November 2016, ISSN 2443-8014 (online), available at [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/ip039\\_en\\_2.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/ip039_en_2.pdf).
5. European Commission. (2018). Country Report Bulgaria 2018: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances, Commission Staff Working Document, SWD(2018) 201 final, COM(2018) 120 final, Brussels, 7.3.2018
6. European Commission. (2020). Convergence Report, Institutional paper 129, June 2020, ISSN 2443-8014.
7. European Commission. (2020). Country Report Bulgaria 2020: Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances, Commission Staff Working Document, SWD(2020) 501 final, COM(2018) 150 final, Brussels, 26.2.2020.
8. European Commission. (2020). Letter from Valdis Dombrovskis and Paolo Gentiloni to the President of the Eurogroup regarding assessment of pre-commitments 3 to 6 taken by the Republic of Bulgaria in view of its participation in ERM II, 8 July 2020, Ares(2020)s4125443.
9. [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macro-economic-imbalances-procedure\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macro-economic-imbalances-procedure_en) – страница на Европейската комисия с информация относно процедурите за макроикономически дисбаланси
10. <https://www.bis.org/index.htm> – страница на Банката за международни разплащания
11. [https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_download/bs\\_aqr\\_results\\_a1\\_bg.pdf](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_aqr_results_a1_bg.pdf).
12. [https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_pressrelease/pr\\_20151005\\_1\\_a1\\_bg.pdf](https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_pressrelease/pr_20151005_1_a1_bg.pdf).
13. [https://www.bnb.bg/PressOffice/POStatements/POADate/02\\_RADEV\\_20160129\\_BG](https://www.bnb.bg/PressOffice/POStatements/POADate/02_RADEV_20160129_BG)

14. International Monetary Fund. (2017). IMF Executive Board Approves Bulgaria's 2017 Financial System Stability Assessment, 23 May 2017.
15. International Monetary Fund. (2019). Financial Sector Assessment Programme (FSAP), Factsheet“, 3 June 2019
16. World Bank, “Financial Sector Assessment Programme (FSAP), What We Do“, available at: <https://www.worldbank.org/en/programs/financial-sector-assessment-program>
17. Богданов, Л. (2020). България без „макроикономически дисбаланси“: няколко акцента за растежа, инвестициите и производителността, Институт за пазарна икономика, 28.02.2020 г.
18. Българска народна банка. (2015). План за реформиране и развитие на банковия надзор, осъществяван от Българска народна банка, 5 октомври 2015 г., достъпен на следния адрес на БНБ:
19. Българска народна банка. (2015). Прессъобщение от 5 октомври 2015 г.
20. Българска народна банка. (2016). Базисен и утежнен макроикономически сценарий на БНБ за целите на стрес теста на банковата система през 2016 г., приложение към Указанията за провеждане на стрес тест на банките – 2016 г.
21. Българска народна банка. (2016). Доклада за прегледа на качеството на активите и стрес теста на българската банкова система, август 2016 г. Докладът на Българска народна банка е достъпен на:
22. Българска народна банка. (2016). Прессъобщение от 13 август 2016 г.
23. Българска народна банка. (2016). Публикация на г-н Димитър Радев, управител на БНБ, в тримесечния бюлетин на Асоциацията на банките в България, бр. 44, януари 2016 г., публикувано и на страницата на БНБ:
24. Българска народна банка. (2017). Прессъобщение на БНБ от 24 май 2017 г.
25. Българска народна банка. (2019), Прессъобщение във връзка с цялостната оценка на ЕЦБ, 25 юли 2019 г.
26. Европейска комисия. (2018). Европейски семестър: България намалява степента на макроикономическите си дисбаланси, Брюксел, Белгия, 7 март 2018 г.
27. Европейска централна банка. (2020). ЕЦБ завърши цялостната оценка на шест български банки, Прессъобщение, 26 юли 2019 г.
28. Международен валутен фонд и Световна банка. (2015). Подробна оценка за спазване на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор, странови доклад № 15/295, октомври 2015 г.
29. План за действие за изпълнение на последващите ангажименти след присъединяването към ERM II е наличен на следната страница на Министерство на финансите: <https://www.minfin.bg/bg/1464>.
30. План за действие, включващ мерки за изпълнение на намеренията на Република България за присъединяване към Валутния механизъм II (ERM II) и към Банковия съюз, приет от Министерски съвет на 22 август 2018 г., публикуван на следната страница на Министерство на финансите: <https://www.minfin.bg/bg/1291>



31. Решение (ЕС) 2020/1015 на Европейската централна банка от 24 юни 2020 г. за установяване на тясно сътрудничество между Европейската централна банка и Българската народна банка (ЕЦБ/2020/30)
32. Стоянов, Н. и Л. Игнатова. (2018). България излезе от дупката, в-к Капитал, 9-15 март 2018 г., стр. 24-25.
33. Яйджиев, И. (2016). Как стрес тестовете отдалечиха България от Европейския банков съюз, Институт за европейски политики, 16 август 2016 г.

# ДИНАМИКА НА СЪОТНОШЕНИЕТО СОБСТВЕН КАПИТАЛ КЪМ АКТИВИ НА БАНКИТЕ В СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Аглика Кънева<sup>1</sup>,  
УНСС  
е-мейл: [akaneva@unwe.bg](mailto:akaneva@unwe.bg)

## Резюме

*Публикацията е посветена на сравнителен анализ на динамиката на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз през периода 2007 – 2019 г. Изследвани са основните тенденции при съотношението собствен капитал към активи на банките.*

**Ключови думи:** банки, банкова система, собствен капитал, съотношение собствен капитал към активи на банките.

**JEL:** G210

## DYNAMICS OF THE EQUITY/ASSETS RATIO OF THE BANKS IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES

Aglika Kaneva  
University of National and World Economy  
e-mail: [akaneva@unwe.bg](mailto:akaneva@unwe.bg)

## Abstract

*This research is dedicated to the comparative analysis of the dynamics of the equity/assets ratio of the banks in the EU member states. The major trends of the equity/assets ratio have been enumerated.*

**Key words:** banks, banking system, equity, equity/assets ratio of banks

**JEL:** G210

## Увод

Дейността на банките е свързана с високи нива на риск. За да се ограничи неговото негативно влияние върху финансовите резултати на кредитните институции, е необходимо те да поддържат определен минимален размер на собствения капитал. Това е от особено значение за банковата система, в която са съсредоточни много големи по размер средства, привлечени предимно от физически лица и фирми.

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р. Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС.

Ролята на собствения капитал се изразява в това да предпазва банките от фалит, действа като буфер срещу неочаквани загуби по предоставените кредити и гарантира интересите на техните клиенти (Diamond and Rajan, 1999). Нивото на собствен капитал е важен показател, чрез който се оценява финансовата стабилност на банките, както и способността им да поемат кредитни и пазарни рискове.

Ако собственият капитал на банките заема недостатъчен дял от общата сума на банковите активи, се пораждат рискове за банковата дейност. Това създава сериозни проблеми за банковите мениджъри, а ако тези проблеми се задълбочат и се влоши финансовото състояние на банката, може да застраши стабилността на банковата система и икономиката като цяло. Банките са обект на строг надзор по отношение на величината и структурата на собствения им капитал. Като резултат от изводите направени на база на последиците от финансовата криза за финансовото състояние на банките, бяха предприети промени в международните и националните капиталови изисквания по посока тяхното повишаване.

Периодът на изследването на съотношението на собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз е от месец януари 2007 г. до месец декември 2019 г. включително. Този период обхваща годините на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната. В настоящето изследване са използвани официални статистически данни на Българска народна банка и Европейската централна банка. За 2007 г. не са налични данни за анализиращия показател за банките от еврозоната като цяло и липсват данни общо за банките от Европейския съюз, както и за Германия, Люксембург и Холандия. При Ирландия, Гърция, Испания и Австрия за 2007 г. частични данни са налични за съотношението на собствен капитал към общо активи на банките. При банките от еврозоната в новите страни членки на Европейския съюз Словения, Кипър, Малта, Словакия, Естония, Латвия и Литва за 2007 г. частични данни са налични за съотношение на собствен капитал към общо активи на банките, като данни са налични за Словения, Малта, Словакия и Литва. При страните членки на Европейския съюз, които са извън еврозоната – Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватска за 2007 г. частични данни са налични за показателя съотношение на собствен капитал към общо активи на банките, като данни са налични за България, Румъния, Чехия и Полша. Данните за Хърватска са за периода 2013 – 2019 г.

Основната цел на доклада е да се изследва динамиката на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз през периода 2007 – 2019 г.

За да се реализира целта на доклада се очертават следните конкретни задачи:

- Количествен анализ на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз.
- Сравнителен анализ на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз.
- Количествен анализ на съотношението собствен капитал към активи на банките в България и сравнение със страните членки на Европейския съюз.

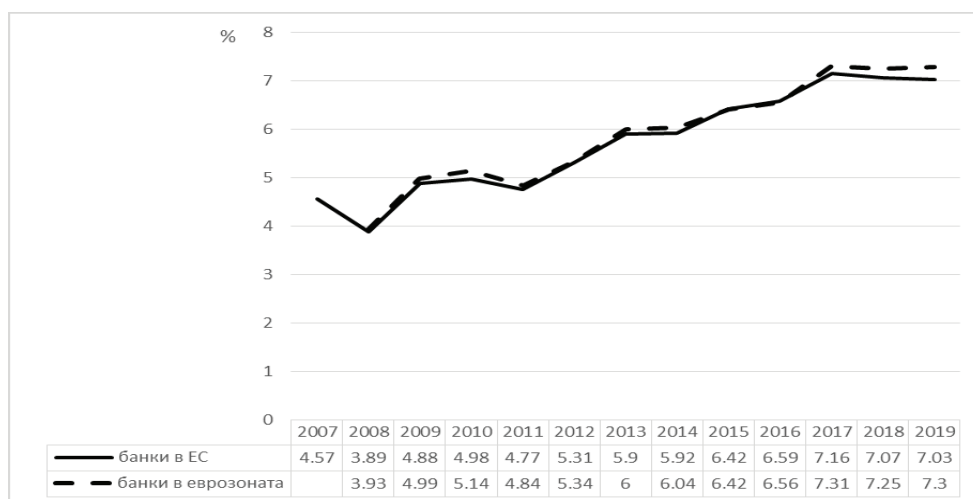
Обект на изследването са банките. Предмет на изследването е покритието на активите на банките с техния капитал.

Основната теза на разработката е да се обоснове значението на поддържането на адекватни нива на съотношението на собствения капитал към активите на банките за доброто им финансово състояние. Аргументите се свързват с преимуществата от оптимизиране на стойностите на съотношението собствен капитал към активи и дейността на банките за отделните клиенти и за българската икономика като цяло.

Използваната методология е комбинация от няколко метода на анализ и по-конкретно сравнителен анализ, индукция и дедукция, дескриптивен анализ и синтез, историко-логически анализ. Предпочитание се отдава на аналитичния подход, който гарантира по-голяма обективност на резултатите.

### Резултати от анализа

Динамиката на съотношението на собствения капитал към активите на банките в Европейския съюз и еврозоната през периода 2007 – 2019 г. е представена на Фигура 1.



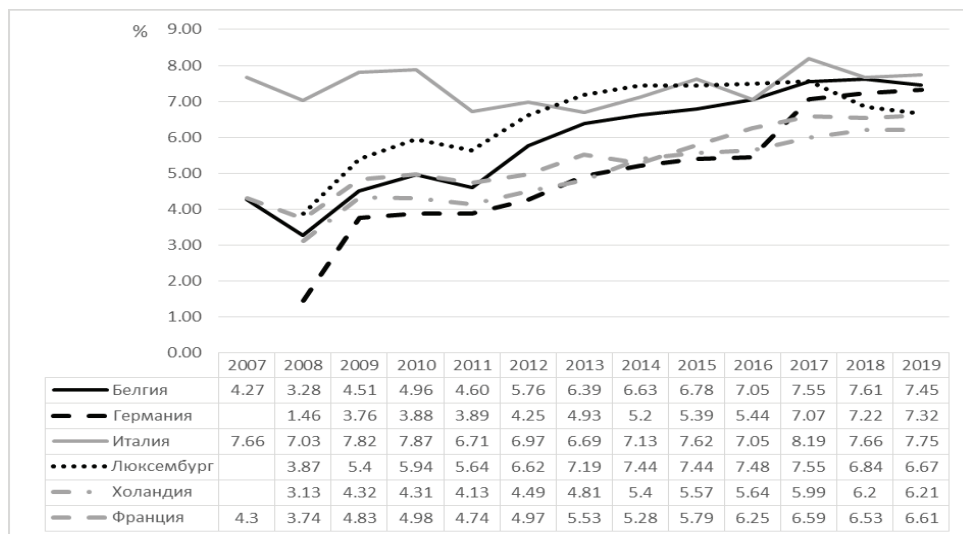
Източник: ЕЦБ

**Фигура 1.** Собствен капитал към общо активи на банките в Европейския съюз и еврозоната през периода 2007 – 2019 г. (%)

Както се вижда от фигурата съотношението собствен капитал към активи на банките в Европейския съюз и на банките от еврозоната се изменят паралелно през анализирания период. През 2008 г. е отбелязано понижаване в стойността на показателя за банките от Европейския съюз. Следва повишение през 2009 г. и 2010 г., но през 2011 г. отново е отбелязано понижаване, както при банките от

Европейския съюз, така и при банките от еврозоната. От 2012 г. до края на анализирания период показателят непрекъснато нараства и при двете групи банки, като достига най-високите си стойности към месец декември 2017 г. съответно за банките в Европейския съюз 7.16% и за банките в еврозоната 7.31%. покачването на стойностите на анализирания съотношение е напълно в съответствие с изменението на международните и национални капиталови изисквания.

Динамиката на съотношението на собствен капитал към активи на банките в Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция, които основават Европейската икономическа общност, през периода 2007 – 2019 г. е представена на фигура 2.



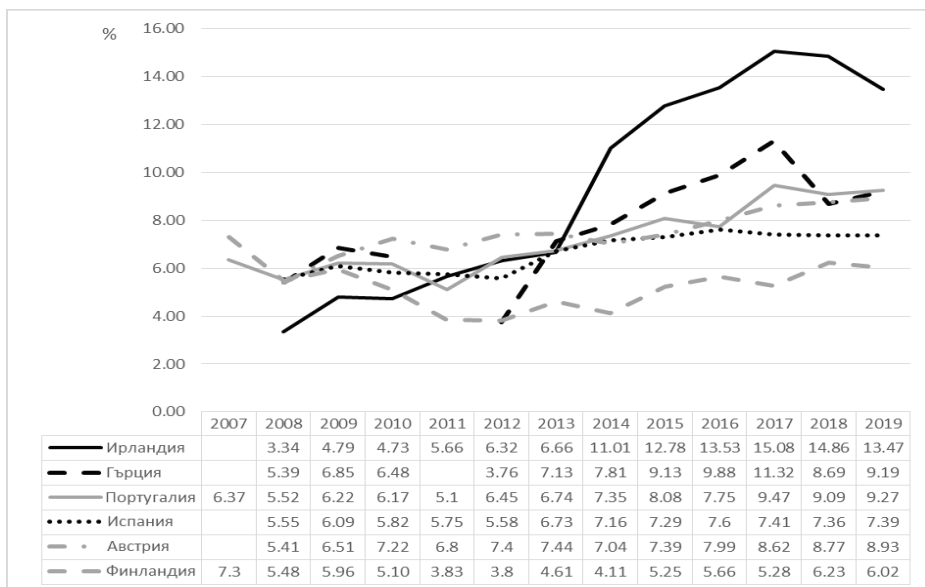
Източник: ЕЦБ

**Фигура 2.** Собствен капитал към общо активи на банките в Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция през периода 2007 – 2019 г. (%)

Стойностите на съотношението на собствения капитал към общо активите за банковите системи на всички страни, основали Европейската икономическа общност, Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия и Франция са по-високи през 2019 г. в сравнение с 2007 г. Най-значително е покачването му в Германия и Люксембург. В Италия този показател запазва стойностите си на близки нива през анализирания период 2007 – 2019 г., като увеличението му при италианските банки е най-малко. Както се вижда от фигурата съотношението на собствения капитал към активите на банките в разглежданите страни се изменя сравнително паралелно. През 2008 г. е отбелязано понижение в стойността на показателя за банките във всички страни в анализа, като тогава се отбелязва и най-ниската стойност на показателя през разглеждания период 2007 – 2019 г. във всяка една от разглежданите страни с изключение на Италия. Следва повишение през 2009 г. и 2010 г., но през 2011 г. отново е отбелязано понижение. От 2012 г. до края на анализирания период показателят непрекъснато

нараства, като достига най-високите си стойности към месец декември 2017 г. Най-високо покритие на активите със собствен капитал поддържат Белгия и Люксембург, а най-ниско е то в Германия и Холандия.

Динамиката на съотношението на собствения капитал към активите на банките в анализираниите страни от Европейския съюз и еврозоната Ирландия, Гърция, Португалия, Испания, Австрия и Финландия през периода 2007 – 2019 г. е представена на фигура 3.



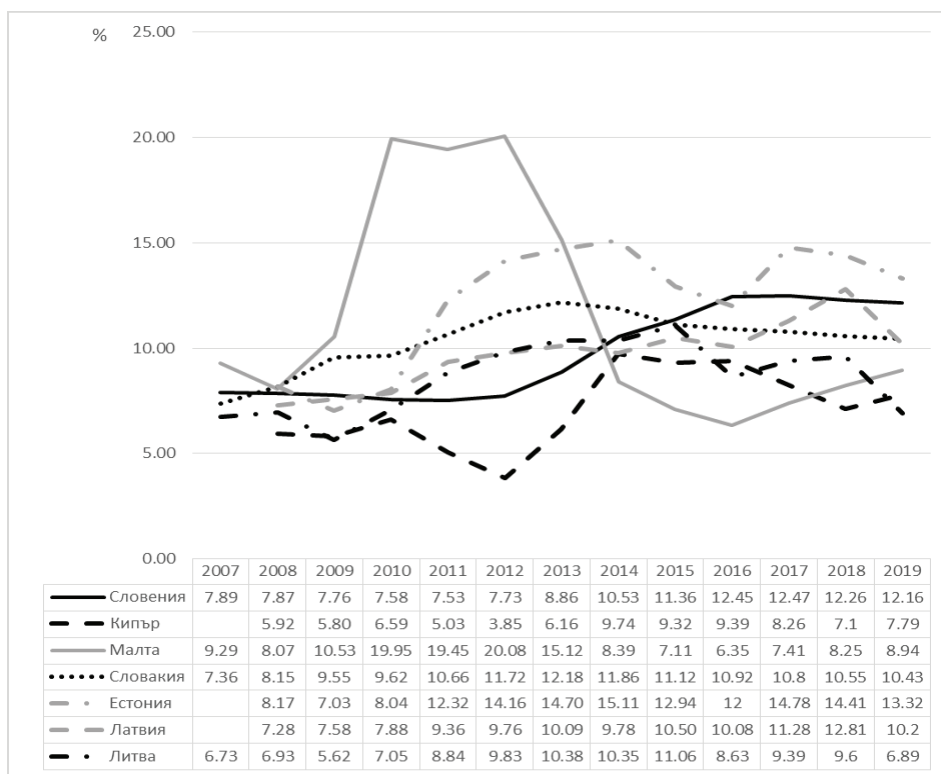
Източник: ЕЦБ

**Фигура 3.** Собствен капитал към общо активи на банките в Ирландия, Гърция, Португалия, Испания, Австрия и Финландия през периода 2007 – 2019 г. (%)

Както се вижда от фигурата съотношението собствен капитал към активи на банките в разглежданите страни членки на Европейския съюз и еврозоната с изключение на Финландия нараства през анализирания период 2007 – 2019 г., като в някои от страните се отчетено леко намаление на покритието на банковите активи със собствен капитал. Наблюдават се значителни флукутации през отделните години. През 2009 г. се отчита повишение на стойностите на показателя във всички страни, включени в анализа. През 2010 и 2011 г. в повечето страни се отчита понижението, след което до края на периода стойностите на показателя нарастват, като през 2013 и 2015 г. отново е отчетено повишение на стойностите на дела на собствения капитал в активите на банките във всички разглеждани страни. И при този показател се наблюдава паралелно изменение при банковите системи на анализираниите страни от Европейския съюз и еврозоната. Намалението на съотношението на собствения капитал към активи на банките във Финландия може да се обясни със значителното нарастване на

банковите активи през периода 2007 – 2019 г. Активите на финландските банки нарастват в много по-голяма степен в сравнение със собствения им капитал. Прави впечатление, че банковата система на Финландия поддържа най-нисък дял на собствения капитал в активите. Най-значително е нарастването на това съотношение в Ирландия от 3.34% през 2008 г. до 15.08% през 2017 г. или близо пет пъти, като през 2014 г. се наблюдава рязко покачване на стойностите му, като значително превишава стойностите на показателя за останалите страни през последните няколко години. През 2011 г. липсва стойност за този показател за банките в Гърция, тъй като е отчетена отрицателна стойност на собствения капитал.

Изменението на съотношението собствен капитал към общо активи на банките в новите страни членки на Европейския съюз и еврозоната Словения, Кипър, Малта, Словакия, Естония, Латвия и Литва през периода 2007 – 2019 г. е представено на фигура 4.



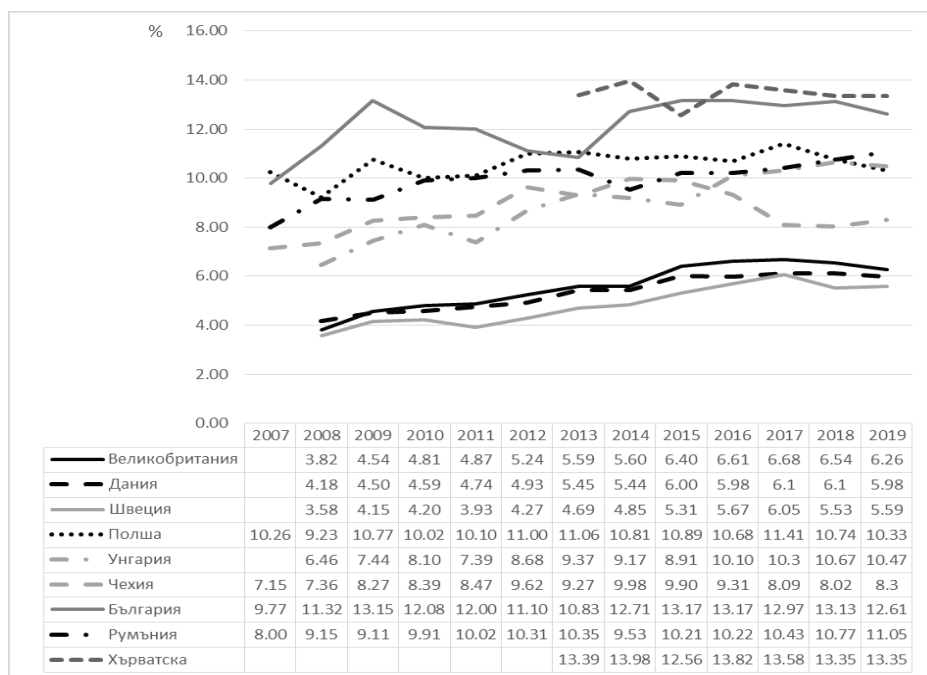
Източник: ЕЦБ

**Фигура 4.** Собствен капитал към общо активи на банките в Словения, Кипър, Малта, Словакия, Естония, Латвия и Литва през периода 2007 – 2019 г. (%)

Съотношението на собствения капитал към активите на банките в разглежданите нови страни членки на Европейския съюз и еврозоната с изключение на

Малта нараства през анализирания период 2007 – 2019 г., като в повечето страни през последните години делът на собствения капитал в банковите активи бележи намаление. Увеличението му към края на разглеждания период в сравнение с неговото начало е значително в банковите системи на повечето страни в анализа. Наблюдават се големи флукуации в стойностите му в Кипър и Малта, както и в Естония. През първата половина на разглеждания период стойностите на показателя за Малта значително превишават тези на останалите страни, след което нивата му са сред най-ниските. Най-високи стойности на съотношението поддържа Естония, а най-ниски – Кипър. По-високо капитализираните банки са по-добре подготвени за противодействие на финансовата и дълговата криза.

Динамиката на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз, които не са част от еврозоната, Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватска през периода 2007 – 2019 г. е представена на фигура 5.



Източник: ЕЦБ, БНБ

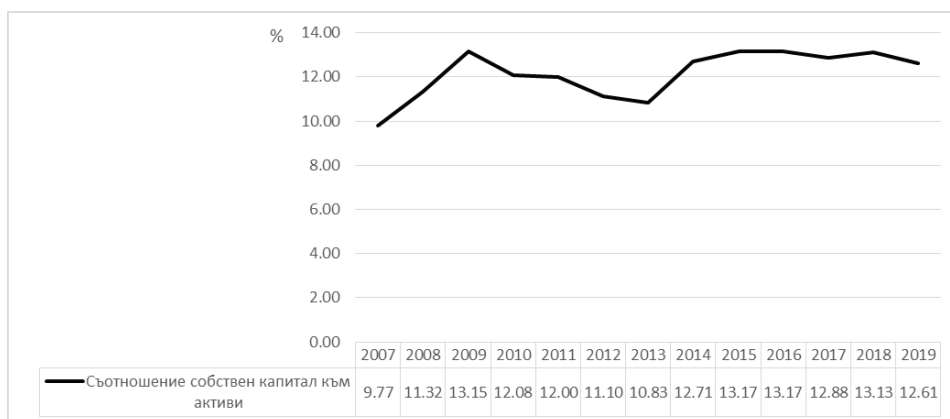
**Фигура 5.** Собствен капитал към общо активи на банките във Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария, Чехия, България, Румъния и Хърватска през периода 2007 – 2019 г. (%)

Както се вижда от фигурата съотношението на собствен капитал към активи на банките във всички разглеждани страни членки на Европейския съюз, които не са част от еврозоната, Великобритания, Дания, Швеция, Полша, Унгария,



Чехия, България, Румъния и Хърватска нараства през периода 2007 – 2019 г. Отново в края на периода се наблюдава намаление в някои страни. През 2009 г. се отчита повишение на стойностите на показателя във всички страни, включени в анализа, като изключение прави Румъния. Във Великобритания, Дания, Хърватска и Швеция стойностите на дела на собствения капитал в активите на банките нарастват непрекъснато през разглеждания период 2007 – 2017 г. Най-значително е нарастването му Великобритания – от 3.82% през 2008 г. до 6.68% през 2017 г. Стойностите на съотношението на собствения капитал към активите на банките в Полша се запазват на близки нива през анализирания период. Делът на собствения капитал в активите е най-висок в Хърватска и България, а най-нисък е той в Швеция, Дания и Великобритания. При стойностите на показателя за българската банкова система се наблюдава повишение.

Изменението на съотношението на собствения капитал към общо активите на банковата система в България през разглеждания период 2007 – 2019 г. е представено на фигура 6.



Източник: БНБ

**Фигура 6.** Съотношение собствен капитал към активи на банковата система в България през периода 2007–2019 г. (%)

Съотношението собствен капитал към активи на банковата система в България през 2007 г. е 9.77% – най-ниската стойност за разглеждания период. Това съотношение нараства до 2009 г. до 13.15%, след което от 2010 г. до 2013 г. намалява. Повишението на собствения капитал изостава спрямо това на банковите активи, тъй като банките активно привличат спестявания, а нормата на печалба остава ниска. Отново следва нарастване през 2014 г., след което стойностите на съотношението собствен капитал към активи се запазва на близки стойности до края на периода. При този показател не се наблюдават резки изменения през разглеждания период. Това се дължи на значителното нарастване на активите и на собствения капитал.

През последните години собственият капитал на банките в България се увеличава непрекъснато. Темповете на нарастването му намаляват значително през периода на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната. Печалбата на банките също се свива поради забавянето на темповете на икономически растеж. Въпреки това печалбата, емитирания капитал и премийните резерви остават основният източник за прираст на собствения капитал.

## **Заклучение**

Изводите, които могат да се направят от анализа на съотношението собствен капитал към активи на банките в страните членки на Европейския съюз през периода 2007 – 2019 г., са:

- съотношението собствен капитал към активи на банките в разглежданите стари страни членки на Европейския съюз нараства през периода 2007 – 2019 г., като отбелязва понижение през 2008 и 2011 г.;

- при съотношението собствен капитал към активи на банките в разглежданите страни Ирландия, Гърция, Португалия, Испания, Австрия и Финландия се наблюдават значителни флуктуации през анализирания период, като във всички страни с изключение на Финландия се наблюдава повишение на показателя към 2019 г. в сравнение с 2007 г.;

- във всички страни от Европейския съюз извън еврозоната се наблюдава повишение на показателя собствен капитал към активи на банките през 2019 г. в сравнение с 2007 г., като за част от страните това съотношение непрекъснато нараства през анализирания период;

- най-високо покритие на активите със собствен капитал поддържат Белгия и Люксембург, Ирландия, Естония, Хърватска и България;

- най-ниски стойности на съотношението собствен капитал към активи се отчитат за банковите системи на Германия, Холандия, Финландия, Кипър, Швеция, Дания и Великобритания;

- покачването на дела на собствения капитал в банковите активи съответства на повишаването на капиталовите изисквания към банките през разглеждания период;

- резултатите от анализа показват, че банките в разглежданите страни-членки на Европейския съюз и България са предприели мерки за покриване на рисковете, които поемат в своята дейност. Те разполагат със значителни капиталови буфери, с които могат да посрещат поетите кредитни, пазарни и операционни рискове. Така те гарантират интересите на вложители и акционерите си и се противопоставят успешно на негативните ефекти от финансовата криза за тяхната стабилност;

- делът на собствения капитал в активите на банките в България е значително по-висок в сравнение с отчетената за банките в другите страни. Това означава, че те могат да инвестират в по-високорискови, но същевременно и по-доходоносни активи, което ще рефлектира върху финансовите им резултати по посока на покачване в бъдеще.

### **Използвана литература:**

Diamond, D. W., & Rajan, R. (1999). A Theory of Bank Capital.” University of Chicago. Journal of Finance.

Българска народна банка, <https://www.bnb.bg/>

Европейска централна банка, <https://www.ecb.europa.eu>

# СЪСТОЯНИЕ НА ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА СОЦИАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ В БЪЛГАРИЯ

Моника Моралийска – Иванова<sup>1</sup>,  
Силвия Тодорова – Петкова<sup>2</sup>  
УНСС

е-мейл: [mmoraliyska@unwe.bg](mailto:mmoraliyska@unwe.bg); [s.todorova@bwa-bg.com](mailto:s.todorova@bwa-bg.com)

## **Резюме**

**Целта** на настоящия доклад е да изследва общото състояние на социалната конвергенция на България през последните години – вътре в страната и на страната спрямо ЕС. Задачите на разработката са да оцени настоящото състояние на някои основни социални показатели и да анализира тяхното представяне по региони в България и на национално ниво спрямо средноевропейските стойности. Метологията включва сравнителен, графичен и дескриптивен анализ, основан на статистически данни. Основните резултати са анализ на основни показатели за социална конвергенция на България и обобщение на отправени от ЕС препоръки за тяхното подобряване.

**Ключови думи:** социална конвергенция, социални показатели, България, ЕС

**JEL:** I31, I38, J31, J38

## **BASIC INDICATORS FOR SOCIAL CONVERGENCE IN BULGARIA**

Monika Moraliyska,  
Silvia Todorova-Petkova

University of National and World Economy

e-mail: [mmoraliyska@unwe.bg](mailto:mmoraliyska@unwe.bg); [s.todorova@bwa-bg.com](mailto:s.todorova@bwa-bg.com)

## **Abstract**

*The purpose of this article is to examine Bulgaria's social convergence in recent years – within the country and of the country compared to the EU. The paper's tasks are to assess the current state of some basic social indicators and to analyze their performance both: by regions in Bulgaria and at national level compared to the European average. The methodology includes comparative, graphical and descriptive analysis based on statistical data. The main results are: an analysis of key indicators for social convergence in Bulgaria and a summary of EU's recommendations for their improvement.*

**Keywords:** social convergence, social indicators, Bulgaria, EU

**JEL:** I31, I38, J31, J38

---

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р по икономика. Катедра „МИО и бизнес“, УНСС. ORCID: 0000-0002-5080-1848.

<sup>2</sup> Докторант в катедра „МИО и бизнес“, УНСС

## Увод

Устойчивото възходящо икономическо и социално сближаване е основно за стабилността на ЕС, както и за по-нататъшната интеграция и бъдещото сближаване на държавите членки и регионите. Социалната конвергенцията означава, че държавите членки на ЕС се сближават и разликите между тях в равнището на бедност, равнището на заетост, заплатите и т.н. намаляват. На практика това сближаване представлява догонване от по-слабо развитите страни на страните с по-добри социални показатели.

Оценката на социалната конвергенция в България следва да се прави на две равнища: между регионите в страната и на страната спрямо ЕС. В настоящата статия сравненията се правят успоредно, по няколко избрани социални критерия.

## Оценка на социалната конвергенция на България

През последните пет години България постига както подобрение, така и влошаване при някои от основните социални показатели. Таблица 1 показва положителни резултати по следните показатели: намаляване на лицата в бедност и социално изключване, намаляване на дяла на младите хора, които не са нито в заетостта, нито в образованието и обучението, нарастване на заетостта и на brutния доход на домакинствата. Същевременно, по редица други показатели напредъкът е минимален или има влошаване (например нараства неравенството в доходите).

Таблица 1. Основни социални показатели в България (2013 – 2018 г.)

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Равни възможности и достъп до пазара на труда						
Лица, напускащи преждевременно системата на образованието и обучението (% от населението на възраст 18-24 години)	12,5	12,9	13,4	13,8	12,7	:
Разлика в заетостта между жени и мъже (п.п.)	5,7	6,1	6,6	7,3	8,0	7,8
Неравенството в доходите, квинтилното съотношение на доходите (S80/S20)	6,6	6,8	7,1	7,7	8,2	:
Процент на лицата, изложени на риск от бедност или социално изключване <sup>1</sup>	48,0	40,1	41,3	40,4	38,9	:
Млади хора, които не работят, не учат и не се обучават (% от населението на 15-24 години)	21,6	20,2	19,3	18,2	15,3	:

<b>Пазар на труда и справедливи условия на труд</b>						
Равнище на заетост (20-64 години)	63,5	65,1	67,1	67,7	71,3	72,4
Равнище на безработицата <sup>2</sup> (15-74 години)	13,0	11,4	9,2	7,6	6,2	5,3
Дълготрайна безработица <sup>3</sup> (% от населението)	7,4	6,9	5,6	4,5	3,4	3,1
Брутен разполагаем доход на домакинствата в реално изражение на глава от населението <sup>4</sup> (Индекс 2008 г. = 100)	111,6	113,0	116,9	123,2	130,0	:
<b>Държавно подпомагане/Социална закрила и приобщаване</b>						
Въздействие на социалните трансфери (без пенсиите) за намаляване на бедността <sup>5</sup>	21,3	20,1	22,5	17,9	19,9	:
Деца до 3 г. с достъп до детски градини и ясли	11,0	11,2	9,0	12,5	9,4	:
Изразени от пациентите неудовлетворени медицински потребности	8,9	5,6	4,7	2,8	2,1	:
Лица с основни/над основни цифрови умения (% от населението на възраст 16-74 г.)	:	:	31,0	26,0	29,0	:

*Забележка: 1) Хора, изложени на риск от бедност или социално изключване: лица, изложени на риск от бедност и/или понасящи тежки материални лишения, и/или живеещи в домакинства с нулев или много нисък интензитет на икономическа активност. 2) Безработни лица са всички лица, които не са наети, но активно са търсили работа и са готови да постъпят на работа незабавно или в срок от две седмици. 3) Дълготрайно безработни са лицата, които са били безработни в продължение на най-малко 12 месеца. 4) Брутният разполагаем доход на домакинствата се определя в реално изражение, в съответствие с проекта на Съвместния доклад за заетостта за 2019 г. 5) Намаляване на процента на риска от изпадане в бедност, дължащо се на социални трансфери (сравняване на процента на застрашените от изпадане в бедност преди социалните трансфери с този след трансферите; пенсиите не се включват).*

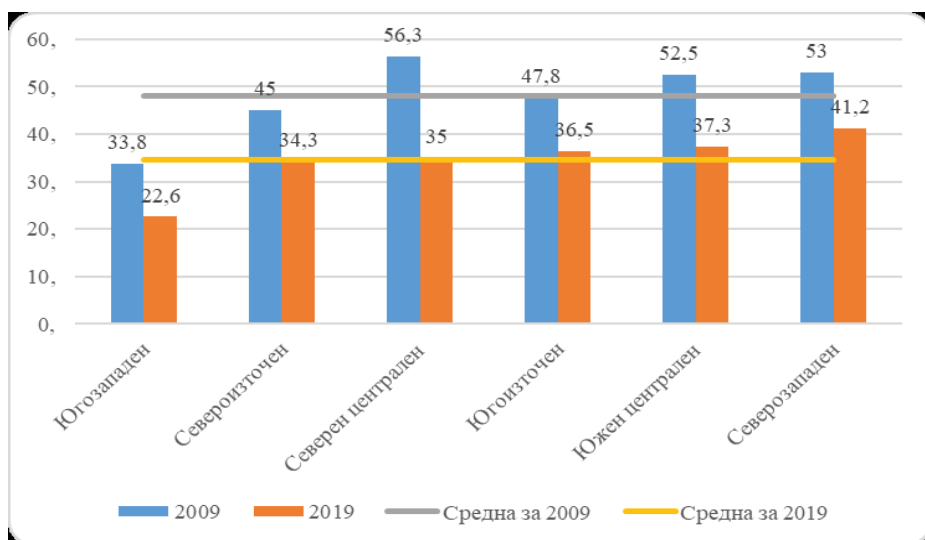
*Източник: Европейска комисия, 2019*

Въпреки напредъка на страната по редица от изброените показатели, постиженията ѝ не са добри при сравнение със средноевропейските стойности. България изостава по редица показатели, свързани с основните предизвикателства пред икономическото и социалното ѝ развитие, както и пред сближаването ѝ с ЕС.

В България все още се наблюдава един от най-големите дялове на хората в риск от бедност или социално изключване. Въпреки лекия спад, този дял през 2017 г. е 38,9 %, което е значително над средното равнище за ЕС от 22,5 % (Eurostat, 2020a).

Погледнато по региони в страната се очертават две тенденции. Положителната е устойчивото намаляване на дела на хората в категорията „риск от

бедност и социално изключване“ през последното десетилетие (2009 – 2019 г), което води и до по-ниска средна стойност на тази група хора в страната. Негативната тенденция е свързана със запазващите се силни регионални различия, които показват, че докато в тази група са попадали 22,6% от българите от Югозападния планов регион (близо до средната стойност за ЕС), в Северозападния делът е почти двоен – 41,2% от населението, Фиг. 1.



**Фигура 1.** Хора в риск от бедност или социално изключване в България по региони NUTS 2

*Дефиниция: Лица, които са изложени на риск от бедност или в тежки материални лишения или живеят в домакинства с много ниска интензивност на заетост. Лицата се броят само веднъж, дори ако присъстват в няколко подиндикатора. В риск от бедност са лицата с еквивалентен разполагаем доход под прага на риска от бедност, който е определен на 60% от медианния национален еквивалентен разполагаем доход (след социални трансфери). Тежко материално лишените лица имат условия на живот, силно ограничени от липсата на ресурси и изпитват поне 4 от 9 от следните лишения – не могат да си позволят i) да плащат наеми или сметки за комунални услуги, ii) да поддържат дома си достатъчно топъл, iii) да се изправят пред неочаквани разходи, iv) да се хранят с месо, риба или протеинов еквивалент всеки втори ден, v) седмична почивка далеч от дома, vi) кола, vii) пералня, viii) цветен телевизор или ix) телефон. Хората, в домакинства с много ниска интензивност на работа, са тези на възраст 0-59 г., живеещи в домакинства, в които възрастните (18-59 г.) работят под 20% от общия си потенциал през последната година.*

*Източник: Евростат, 2020b*

България има и най-високите равнища на неравенство на доходите в ЕС. Страната е на първо място по коефициент на Джини (основен индикатор за неравенство, по скала от 0 – 100), през 2017 г. – 40,2, при средно равнище за ЕС около 30, както и по ръст на този индикатор в периода 2010-2017 г. – 7 п.п. (Eurostat, 2020c).

Друг показател за неравенството представя начина, по който се разпределят доходите и богатството в обществото, произведени в националната икономика. Този коефициент се изчислява чрез т.нар. квинтили или като се съотнесе доходът, получен от 20% от населението с най-висок доход към този, получен от 20% от населението с най-нисък доход. През 2017 г. този коефициент в ЕС е 5,1, а България отново е на първо място в ЕС с неравенство в доходите от 8,2 (Eurostat, 2020d), т.е. доходите на най-богатите 20 % от населението са над 8 пъти по-високи от тези на най-бедните 20 %.

В основата на доходното неравенство стои запазващата/засилващата се бедност в социалните групи с ниски доходи, както и нарастващите доходи на висококвалифицирания труд, които разтварят ножицата на неравенството още повече. Необходимо са мерки за осигуряване на заетост и по-високоплатена заетост (чрез по-висока степен на образование и квалификация), както и срещу бедността и социалното изключване. В голяма степен доходното неравенство се обяснява с неравнопоставените възможности на членовете на обществото в образованието, обучението и социалната защита, както и с недоброто функциониране на пазара на труда.

За него допринася и фактът, че в България въздействието на обезщетенията за намаляване на бедността и неравенството е значително по-слабо. Това отразява ниското равнище на социалните разходи, неравномерната наличност на социалните услуги и ограничените преразпределителни ефекти на системата за данъчно облагане. Данъчната система и системата за социална сигурност в България имат слабо въздействие за намаляването на бедността и неравенството в доходите. През 2017 г. данъците намалиха неравенството по отношение на доходите само с 4,13 %, докато средното за ЕС равнище е 11,7 %, а социалните трансфери намалиха неравенството едва с 28,3 % в сравнение със средното за ЕС равнище от 40,4 % (Eurostat, 2020e). В допълнение, системата за социална сигурност не обхваща всички заети лица (сезонни работници, самостоятелно заети), схемата за гарантиране на минималния доход е неадекватна (възлиза едва на 24 % от прага на бедността, или на 20 % от дохода на нископлатено работещо лице и не съществува обективен механизъм за редовно осъвременяване на минималния доход в съответствие с линията на бедността), а предоставянето на социални услуги е възпрепятствано от ниското им качество, ограничената им достъпност и липсата на интегриран подход (Европейска комисия, 2019).

По БВП регионалните различия в България се увеличават, което води и до нарастващи социални различия. В допълнение, пет от шестте района за планиране в България (без Югозападния, включващ София област) са сред 20-те най-бедни в ЕС. Данните за периода 2014-2018 г. показват, че както общо за страната, така и в рамките на отделните планови райони се наблюдава ръст в стойностите на индикатора „БВП на човек от населението“. Въпреки това, различията между регионите се запазват или дори нарастват (Фиг. 2).

Районът с най-ниски стойности на БВП на човек от населението на регионално ниво, както в предишната многогодишна финансова рамка от 2007-2013 г., така и през настоящата 2014-2020 г., е Северозападният регион. Непосредствено след него с малки разлики в стойността на индикатора на втора и трета позиция се подреждат Южен централен регион и Северно централен регион, които

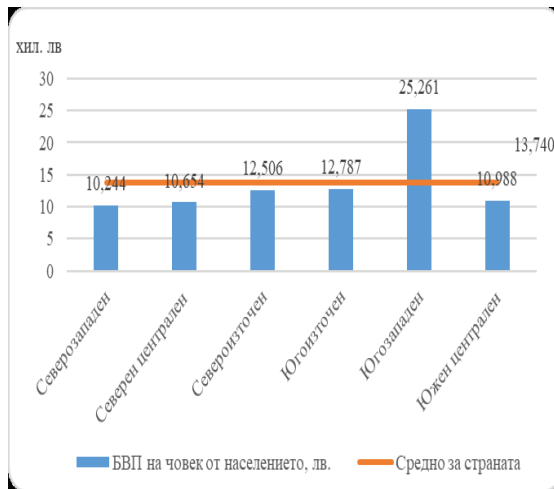


към края на периода разменят местата си. Районът с най-висока стойност на индикатора на регионално ниво традиционно е Югозападният регион (включващ София). В този контекст не може да се твърди, че е постигната значителна социална конвергенция в страната (Фиг. 3).



Източник: НСИ, 2020а

Фигура 2. БВП на човек от населението в България по региони през 2014 – 2018 г.



Източник: НСИ, 2020а

Фигура 3. БВП на човек от населението в България по региони през 2018 г.

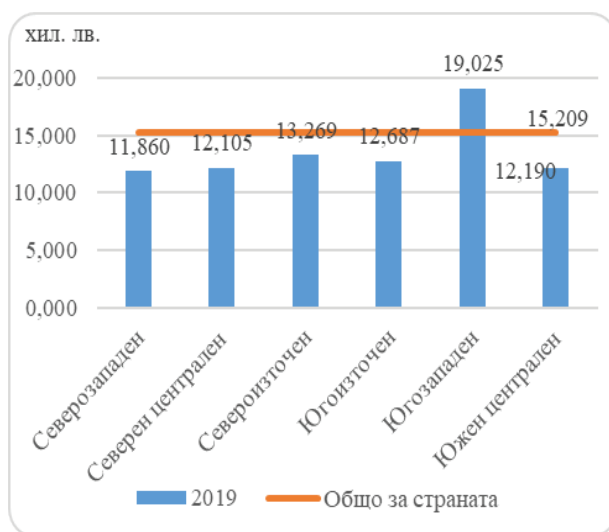
При индикатора “Средна брутна работна заплата се наблюдава значителен ръст през изследвания период. Напредъкът в отделните райони на страната е възходящ, макар и с неравен темп: Северозападният регион продължава да

заема последно място с най-ниска стойност на индикатора, както и най-малък ръст спрямо останалите (Фиг. 4).



Източник: НСИ, 2020б

**Фигура 4.** Средна годишна брутна работна заплата в България по региони 2014 – 2019 г.



Източник: НСИ, 2020б

**Фигура 5.** Средна годишна брутна работна заплата в България по региони през 2019 г.

Най-висока стойност и най-висок ръст има средната заплата в Югозападния регион, което в голяма степен се дължи на включването на столицата в обхвата

му (Фиг. 5). Нарастването на заплатите в голяма степен се дължи на ръста на заетостта, макар че различията в заплатите между отделните региони и сектори да са високи.

През последното десетилетие се наблюдава подобрене на *пазара на труда* в България, като равнището на заетост достига 71,6 % през 2018 г. Равнището на безработицата намалява и през 2018 г. дори е под средното за ЕС (5,3 %), вж Табл. 2.

Въпреки това, през 2018 г. дълготрайно безработните представляват немалка част от активното население (3,1%), а процентът на младите хора, незаети с работа, учене или обучение, все още е над средната стойност за ЕС – 15,3 % през 2017 г. Друг проблем е делът на нискоквалифицираните лица, ромите и хората с увреждания, които не са напълно интегрирани на пазара на труда.

**Таблица 2.** Показатели за пазара на труда в България (2013 – 2018 г.)

Показател	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Коефициент на икономическа активност (15-64 г.)	68,4	69,0	69,3	68,7	71,3	71,6
Равнище на заетост на жените (% от жените 20-64 г.)	60,7	62,0	63,8	64,0	67,3	68,4
Равнище на заетост на мъжете (% от мъжете 20-64 г.)	66,4	68,1	70,4	71,3	75,3	76,2
Равнище на заетост на възрастните работници (% от населението на възраст 55-64 г.)	47,4	50,0	53,0	54,5	58,2	60,5
Младежка безработица (% от населението на 15-24 г.)	28,4	23,8	21,6	17,2	12,9	13,3
Разлика в заплащането на мъжете и жените <sup>1</sup>	14,1	14,2	15,4	14,4	13,6	:
Участие на възрастните в учене (% от населението на 25-64 г., което участва в образование и обучение)	2,0	2,1	2,0	2,2	2,3	:
Завършили висше образование (% от населението 30-34 години, завършило успешно висше образование)	29,4	30,9	32,1	33,8	32,8	:

*Забележка: Разлика между средните брутни почасови доходи на служителите мъже и на служителите жени, като процент от средните брутни почасови доходи на служителите. Разликата е „некоригирана“, тъй като не отчита разпределението на индивидуалните характеристики. Включени са всички служители в предприятия с десет или повече наети лица, без ограничения за възраст и отработено време.*

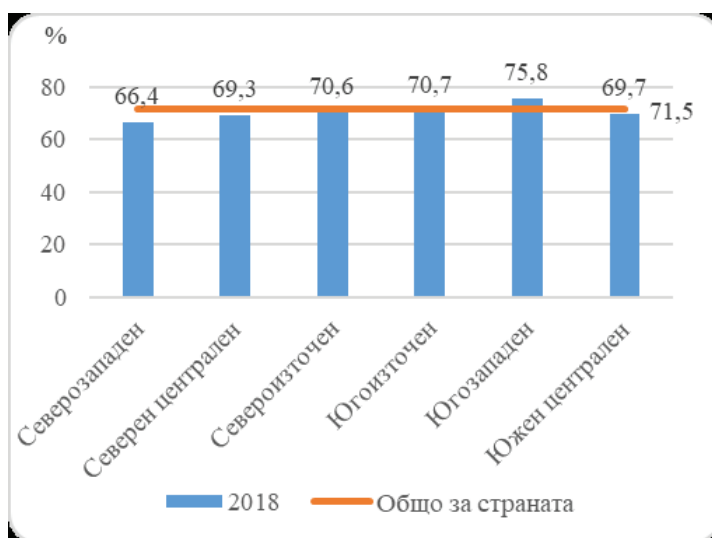
*Източник: Европейска комисия, 2019*

Регионалните различия в страната по отношение на заетостта също са по-малки. През 2018 г. Югозападният регион е със заетост над 75%, което беше определената цел на ЕС за заетост на населението на възраст от 20 до 64 г. до 2020 г. (България беше определила за цел постигане на заетост от 76% до 2020 г.), Фиг. 6-7.



Източник: НСИ, 2020с

**Фигура 6.** Дял на заетостта в България по региони, 2014 – 2018 г.



Източник: НСИ, 2020с

**Фигура 7.** Дял на заетостта в България по региони през 2018 г.

Въпреки позитивната тенденция на нарастване на заетостта, редица негативни фактори като неблагоприятните демографски тенденции, намаляването

на населението в трудоспособна възраст, недостигът на квалифицирана работна ръка и на подходящи професионални умения и други, представляват сериозни предизвикателства пред пазара на труда и икономическото и социално развитие на страната.

Съществуват и значителни различия в заетостта, в зависимост от образователното равнище и конкретния регион. Нивата на активност и заетост са по-ниски сред хората в селските райони и малките градове, нискоквалифицираните лица и ромите. Европейската комисия (2019) смята, че въпреки че насочването на активните политики по заетостта се е подобрило, средствата, отпуснати за обучение, са недостатъчни и делът на участниците в мерките за активизиране продължава да е нисък.

За измерване на социалната кохезия на България с ЕС по-долу е приложен методът на средното абсолютно отклонение (Mean Absolute Deviation – MAD) при БВП на човек от населението, което дава представа за социалната кохезия на съюзно равнище и представянето на страната спрямо средното равнище на Съюза (Хаджиниколов, 2016).

За изчисляване на средното абсолютно отклонение (MAD) се прилага формулата:

$$MAD = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [X_i - \mu]$$

където:  $n = 28$  (броя на държавите членки на ЕС),  $X_i$  е БВП на човек от населението в държавата членка  $i$ , а  $\mu$  е средният размер на БВП на човек от населението в ЕС. Резултатите са показани в таблицата по-долу.

**Таблица 3.** Отклонения на БВП на човек от населението от средния показател за ЕС (%)

	2013 г.			2019 г.		
	$X_i$	$X_i - \mu$	$[X_i - \mu]$	$X_i$	$X_i - \mu$	$[X_i - \mu]$
$\mu$ (ЕС)	100	0	0	100	0	0
България	45	-55	55	53	-47	47
Хърватия	61	-39	39	65	-35	35
Гърция	73	-27	27	67	-33	33
Латвия	64	-36	36	69	-31	31
Румъния	54	-46	46	70	-30	30
Словакия	75	-25	25	70	-30	30
Унгария	66	-34	34	73	-27	27
Полша	67	-33	33	73	-27	27
Португалия	78	-22	22	79	-21	21
Естония	73	-27	27	84	-16	16

Литва	73	-27	27	84	-16	16
Словения	82	-18	18	89	-11	11
Кипър	89	-11	11	90	-10	10
Испания	94	-6	6	91	-9	9
Чехия	82	-18	18	93	-7	7
Италия	99	-1	1	96	-4	4
Малта	86	-14	14	100	0	0
Великобритания	109	9	9	104	4	4
Франция	107	7	7	106	6	6
Финландия	113	13	13	111	11	11
Белгия	119	19	19	118	18	18
Швеция	127	27	27	119	19	19
Германия	122	22	22	120	20	20
Австрия	128	28	28	126	26	26
Недерландия	131	31	31	128	28	28
Дания	124	24	24	130	30	30
Ирландия	130	30	30	193	93	93
Люксембург	258	158	158	260	160	160
MAD			28,82			27,46

*Забележка: Колоните ( $X$ ) представят БВП на човек от населението на държавите членки.*

*Колоните ( $X_i - \mu$ ) представят отклоненията на националните резултати от средния за ЕС БВП.*

*Колоните ( $[X_i - \mu]$ ) представят абсолютните стойности на отклоненията.*

*Крайните резултати са изчислени по формулата, посочена в текста преди таблицата.*

*Източник: Авторите с данни на Евростат (Eurostat, 2020f) и Хаджиниколов (2016)*

Анализът на статистическите данни за БВП на ЕС и страните в него показва, че средното абсолютно отклонение на БВП на човек от населението на държавите членки е твърде голямо както през 2013 г. (около 28,8 %), така и през 2019 г. (27,5 %). Въпреки това се наблюдава слаба тенденция на намаляване на отклонението, което показва, че има процес на нарастване на социалната конвергенция на доходите в ЕС.

В областта на *образованието* в България се запазват различията както със средните за ЕС стойности, така и между регионите в страната. Като примери можем да посочим данни за показателите в основните проблемни области (Европейска комисия, 2019):

- Трайно високи равнища на дела на преждевременно напусналите училище, въпреки настъпилите подобрения – 12,7 % през 2017 г. Този процент е значително над средния за страната сред ромите (67 %), в селските райони (27,9 %) и в Северозападен (21,6 %) и Югоизточен (22 %) район;
- Недостатъчно инвестиции в предучилищното и началното образование, което е от решаващо значение за полагането на основите на равните възможности. През 2016 г. разходите за тези образователни равнища възлизат на едва 0,7 % от БВП, което е по-малко от половината от средното за ЕС равнище от 1,5 %. Като цяло разходите за образование като процент от БВП са сред най-ниските в ЕС (3,4 % спрямо 4,7 %);
- Ниска посещаемост на заведенията за образование и грижи за деца от 0 до 3 г., която се повишава, но равнището е едва 9,4 % (със средното за ЕС е 34 %). Една от причините за това е липсата на такива заведения. Предучилищното образование е задължително за децата между 5 и 6 години, но свързаните с него разходи и такси възпрепятстват включването на учениците в неравностойно положение;
- Ниска пригодност за заетост на завършилите професионално образование и обучение. Въпреки че техният дял е малко по-висок от средния за ЕС (51,3 % в сравнение с 49,3 % през 2016 г.), пригодността за заетост на тези ученици е помалка със 17,1 процентни пункта. Това отчасти се дължи на слабото участие в схеми за учене в процеса на работа (едва 22 % от завършилите професионално образование и обучение на 15 – 34 г.) и бавното въвеждане на дуалното професионално образование и обучение;
- Недостатъчно съобразеност на висшето образование с потребностите на пазара на труда. През периода 2012-2017 г. броят на студентите във висшето образование намалява със 17 % в резултат на демографски фактори, предпочитанието им да учат в чужбина и малкия брой чуждестранни студенти. Делът на завършилите висше образование се повишава, но остава под средния за ЕС (33 % през 2017 г., 40 % за ЕС);
- Малко участие в обучението за възрастни – 2,3 % през 2017 г. (в ЕС 10,9 %);
- Проблематично и недостатъчно включване на ромите в образованието;
- Общо ниско ниво на цифровите умения на населението.

В областта на *здравеопазването* в България също има множество проблеми – ниски публични разходи (през 2016 г. едва 5 % от БВП, с 2 процентни пункта по-малко от средната стойност за ЕС), които покриват само 50 % от общите разходи за здравеопазване (77 % средно за ЕС); недостъпност на голям дял от населението до здравно обслужване (през 2017 г. броят на хората без здравно осигуряване е 719 000, което представлява повече от 10 % от населението); доминиращи разходи от всички разходи за здравеопазване за болнични грижи (34 %, което е над средното равнище за ЕС от 30 %); нарастване на предотвратимата смъртност (2,5% ръст през периода 2011-2015 г. при намаление в ЕС 1,1 %) и др. (Европейска комисия, 2019).

## Препоръки и възможни решения

Борбата с бедността и неравенствата е сред основните приоритети на Европейския съюз до 2020 г. и един от ключовите елементи в обсъжданите в момента Многогодишна финансова рамка и новият инструмент за възстановяване „Следващо поколение ЕС“.

По отношение на бедността и голямото доходно неравенство, които са основните предизвикателства за България, Европейската комисия (2019) препоръчва да се вземат мерки за: развиване на системата за предоставяне на социални жилища за хора в риск от бедност или социално изключване; подобряване на качеството и наличието на интегрирани социални услуги чрез оценка на индивидуалните нужди; подпомагане на деинституционализацията на деца и възрастни и осигуряване на услуги, предоставяни в общността, дългосрочни услуги за грижи по домовете; увеличаване на достъпа до здравни грижи, включително чрез инфраструктура и цифрови решения; разработване на мерки за подобряване на здравето и здравна профилактика за уязвимите групи; подобряване на достъпа на уязвимите групи, включително на ромите, до специализирани услуги за активно приобщаване и подобряване на пригодността им за заетост; предприемане на мерки срещу материалните лишения чрез продоволствени помощи и основно материално подпомагане за най-нуждаещите се лица и др.

В областта на пазара на труда възможни мерки са: допълнително подобряване на планирането на активните политики на пазара на труда и участието в тях, като се поставя акцент върху индивидуализираната и интегрирана подкрепа, включително за икономически неактивните лица; подпомагането на целенасочените възможности за повишаване на квалификацията и преквалификация, за стаж и за чиракуване; разработване на политики и действия за подкрепа на вътрешната трудова мобилност, самостоятелната заетост и социалното предприемачество; насърчаване на по-дългия активен живот и професионално ориентиране през целия живот.

В областта на образованието се препоръчват мерки за: подобряване на приобщаващото, достъпно и качествено образование и грижи в ранна детска възраст; предотвратяване на преждевременното напускане на училище чрез целенасочен подход и насърчаване на гъвкави програми за втори шанс; създаване на качествено приобщаващо училищно образование, включително инвестиции в извънучилищната инфраструктура; обезпечаване на придобиването на основни и цифрови умения и насърчаване на приобщаването в сферата на образованието и обучението; подпомагане на професионалното развитие на учителите и обучаващите и насърчаване на новаторските методи на преподаване и съдържание с цел оказване на най-добра подкрепа на учениците в неравностойно положение; повишаване на качеството и приложимостта на програмите за професионално образование и обучение и насърчаване на обучението за възрастни; подобряване на качеството и приложимостта по отношение на пазара на труда на висшето образование, включително на съвместни научноизследователски дейности и стажове в предприятия (Европейска комисия, 2019).



## **Заклучение**

Може да се заключи, че най-добре България се представя при ръста в брутният разполагаем доход на домакинствата и ръста в заетостта; страната поддържа средно равнище по показателите, свързани с нивата на безработицата и разликата в заетостта между мъжете и жените. Най-слабо е представянето на България – първо място в ЕС – по най-голям брой на хора, живеещи в риск от бедност или социално изключване, както и по високите равнища на неравенство по отношение на доходите. Социалните трансфери имат слабо въздействие върху намаляването на бедността.

Състоянието на системата на образованието и обучението по разгледаните показатели не е добро, но се подобрява, специално по отношение на осигуряването на качествено приобщаващо образование и справянето с преждевременното напускане на училище. Много ниският процент малки деца, посещаващи професионални детски заведения, продължава да е голям проблем, който има принос за по-слабото включване на младите жени на пазара на труда.

## **Спонсориране на научното изследване**

Статията е част от университетски проект за научно изследване № НИД НИ 9/2018 на тема: „Европейският стълб на социалните права на ЕС като инструмент за социално сближаване в Съюза и постигане на догонващо икономическо развитие на България“.

## **Използвана литература:**

1. Европейска комисия. (2019). Доклад за България за 2019 г., включващ задълбочен преглед относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси. Европейски семестър за 2019 г.: оценка на напредъка в структурните реформи, предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи в съответствие с Регламент (ЕС) № 1176/2011 {COM(2019) 150 final. Available at: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file\\_import/2019-european-semester-country-report-bulgaria\\_bg.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/2019-european-semester-country-report-bulgaria_bg.pdf) (accessed 20 December 2020)
2. НСИ. (2020а). БВП и БДС по икономически сектори и райони. Available at: [https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x\\_2=1262](https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=1262) (accessed 20 December 2020)
3. НСИ. (2020b). Средна брутна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение по икономически дейности (a21) и статистически райони и области (2008-2019 г.) Available at: [https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?X\\_2=639](https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?X_2=639) (accessed 21 December 2020)
4. НСИ. (2020c). Демографска и социална статистика. Available at: [https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x\\_2=3&lang=bg](https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x_2=3&lang=bg) (accessed 21 December 2020)
5. Хаджиниколов, Д. (2016). „Европейска икономика“. Издателски комплекс – УНСС, ISBN: 9789546448170. София.

6. Eurostat. (2020a). Archive: People at risk of poverty or social exclusion. Available at:
7. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/People\\_at\\_risk\\_of\\_poverty\\_or\\_social\\_exclusion#:~:text=In%202017%2C%20112.8%20million%20people,%3B%2022.4%20%25%20of%20the%20population.&text=9.5%20%25%20of%20the%20population%20aged,EU%20were%20severely%20materially%20deprived](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/People_at_risk_of_poverty_or_social_exclusion#:~:text=In%202017%2C%20112.8%20million%20people,%3B%2022.4%20%25%20of%20the%20population.&text=9.5%20%25%20of%20the%20population%20aged,EU%20were%20severely%20materially%20deprived) (accessed 12 October 2020)
8. Eurostat. (2020b). People at risk of poverty or social exclusion by NUTS 2 regions. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00107/default/table?lang=en>
9. Eurostat. (2020c). Gini coefficient statistics. Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=ilc\\_di12c](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=ilc_di12c) (accessed 11 October 2020)
10. Eurostat. (2020d). Income quintile share ratio (S80/S20) statistics. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tessi180> (accessed 18 August 2020)
11. Eurostat, 2020e. Impact of social transfers statistics. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tespm050> (accessed 20 August 2020)
12. Eurostat. (2020f). GDP per capita, consumption per capita and price level indices. Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP\\_per\\_capita,\\_consumption\\_per\\_capita\\_and\\_price\\_level\\_indices](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices) (accessed 12 October 2020)

# МЛАДЕЖКОТО ДОБРОВОЛЧЕСТВО КАТО КОНКУРЕНТЕН ФАКТОР ЗА ВИСШИТЕ УЧИЛИЩА

Виолета Тончева-Златкова  
УНСС  
е-мейл: violeta.zlatkova@unwe.bg

## Резюме

*В доклада се подчертава важността и ролята на доброволчеството, младежката активност, проследяват се и се представят идеите и осъществяването на национални политики за младежта, прави се преглед на нормативната и институционална рамка, регулираща въпросите, свързани с участието на младите хора и младежкото доброволчество. Дискутират се дефинициите и тенденциите на развитие на доброволчеството, обясняват се предимствата и предизвикателствата пред участниците на институционално ниво – студентите от една страна и висшите училища – от друга. Прави се моментна снимка на съществуващите студентски клубове в избрани български университети и се извеждат основни характеристики. Предлагат се стъпки, които трябва да предприемат висшите училища за насърчаване на младежкото доброволчество с цел изграждане на специфичен тип култура и визуализация и популяризиране на доброволчески дейности. Дават се примери за възможни решения и предложения за осъществяване на целенасочена университетска политика и създаването на стратегическа програма за подкрепа на доброволци, във връзка с изграждане на Европейско образователно пространство.*

**Ключови думи:** младежко доброволчество, про боно дейности; социална ангажираност; доброволческа култура, качество, висше образование, университети.

**JEL:** L31

## YOUTH VOLUNTEERING AS A COMPETITIVE FACTOR FOR HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Violeta Toncheva-Zlatkova  
University of National and World Economy  
email: violeta.zlatkova@unwe.bg

## Abstract

*This report highlights the significance and the role of the volunteering and youth activity, a review is conducted on the ideas regarding national policies for young people and their implementation, an observation is made concerning the regulatory and institutional framework governing the issues pertaining to participation of the young people and youth volunteering. The definitions and trends in the volunteering development are discussed, the author explains the advantages and challenges for the participants at an institutional level – students on the one side, and the universities – on the other. A snapshot of the existing student clubs in select Bulgarian universities is offered with their main characteristics presented. Steps which must be undertaken by the higher education institutions to promote youth volunteering are*

*proposed in order to build up a specific culture and to visualize and promote volunteering activities. Author suggests examples of possible solutions and proposals for the implementation of a focused university policy and the establishment of a strategic program to support volunteers in the context of the European Education Area formation.*

**Keywords:** *youth volunteering; pro bono activities; social engagement; volunteer culture; quality; higher education; universities.*

**JEL:** *L31*

## Увод

Доброволчеството е възможност за младите хора да участват активно в промените в общността, социалната среда, организацията на обществото и отношенията. Каузите, които се подкрепят от доброволците, стават все по-популярни и търсени, тъй като човек може да се научи не само да дава, но и да действа, да участва и да бъде активен в обществото. В наши дни, „доброволчеството“ се превръща с все по-голяма сила в една от ценностите – това е начин да се помогне на хората, които не са в състояние да се грижат за себе си, а така също на общността като цяло. Доброволческите дейности са средство за подпомагане на обществото в критични моменти, да се решават локални проблеми, да се търсят и намират решения, да се предприема действие. Взаимопомощта (помощта от и за другите) е една от основните човешки потребности и би следвало да е естествено много хора да участват като доброволци, за да задоволят тази нужда. В процеса на обучение за студентите се поставят теоретични и практически основи в научното познание, но така също се развива чувствителност към обществените проблеми, морал, култура и етично поведение спрямо другите. Доброволчеството също е начин на учене, придобиване на знания и умения и лично израстване. Доброволците са част от благотворителната система в обществото, които участват преди всичко със собствени усилия, труд, лична ангажираност, мисъл, умения в полза на някого друг, на общността или обществото. Да бъдат доброволци в цивилизования свят за много хора е въпрос на гордост и на чест, независимо от социалното им положение, от етническото им, религиозно или расово различие<sup>1</sup>. Доброволчеството като механизъм за подпомагане на обществени каузи дава възможност на хората от организациите и компаниите да са заедно с тези, на които помагат, да виждат промяната, да преживяват успех и удовлетворение през периода на професионално формиране и през целия живот.

Пълноценното развитие на младите хора, изграждането на активната им гражданска позиция и реализация, стимулирането на тяхното активно участие е отговорност на всички заинтересовани страни. Важно е да се обединят усилията както на представителите на местните и на централните власти, така и на бизнеса, самите младежи и младежки организации, нестопански сектор, представители на училища и университети, с оглед планиране и изпълнение на

---

<sup>1</sup> Карамитрева П., Н. Кръстева, П. Колчакова, М. Роглев. Палиативни грижи. Изд. „Литера“, Пловдив, 2005

политики в сферата на младежкото участие, развитие и изготвяне на проекти и програми по отделни аспекти и за различни секторни политики в областта на младежта.

## **1. Нормативни и институционални измерения на младежката политика в България**

В унисон с международните усилия, на национално ниво младежката политика е приоритет, а младежкото участие в обществения живот е един от основните акценти, по които се работи.

България е **сред първите държави в Европа**, приели национален стратегически документ за младежката политика в широка консултация с младите хора.

- Народното събрание приема решение, с което задължава Министерския съвет да изготвя и внася в парламента Годишен доклад за младежта, продиктувано от публикуваната от Европейската комисия Бялата книга – „Нов тласък за Европейската младеж“ (СОМ (2001) 681), и във връзка със Световната програма за действие за младежта, приета на Общото събрание на ООН (Резолюция А/RES/50/81),
- Въз основа на Първия годишен доклад за младежта 2002 г. в България е приета Стратегия за национална младежка политика 2003 – 2007 г., а Министерски съвет одобрява Програми за младежки дейности 2004-2005 г., 2006-2007 г. и 2008-2010 г.
- Национална програма „Младежки информационни-консултантски центрове“ 2007-2010 г., както и за включване в програма „Младеж“ (2000 – 2006 г.) и програма „Младежта в действие“ (2007 – 2013 г.), съфинансирани от Европейския съюз.
- От 2009 г. Дирекцията „Политика на младежта“ подпомага министъра на МОН при осъществяването на националната политика за младежта; разработва, осъществява и координира държавните програми за младежки дейности и контролира тяхното изпълнение; осъществява младежката политика по региони на министерството чрез служителите си, отговарящи за връзката с местните власти, неправителствените организации и други структури, осъществяващи младежки дейности и др.
- С изменението на Закона за физическото възпитание и спорта през 2005 г. са положени основите на законовата рамка на националната младежка политика. Приета е Наредба за условия и реда за финансово подпомагане на младежки дейности и проекти на национално и регионално ниво.
- В отговор на Декларацията на Третия национален форум „БГ МЛАДЕЖ – 2007“, България се присъединява към Европейската конвенция за транснационална дългосрочната доброволческа служба за младежи.
- Изготвят се Годишни доклади за младежта за 2003, 2004, 2005, 2006 и 2007 г., които се превръщат в ефективен инструмент за преглед на състоянието на младежта, резултатите от изпълнението на Стратегията 2003-2007 г.

и набелязване на дейности за постигане на стратегическите цели спрямо актуалните по това време потребности на младите хора в България.

- През 2012 г. е приет специален Закон за младежта<sup>2</sup>, според който държавната политика за младежта е „целенасочена и последователна дейност на държавата, общините, младежките организации и обществото, която има за цел създаване на благоприятни условия за пълноценно личностно развитие на младежите и участието им в обществения и икономическия живот, както и приобщаването им в управлението на местно, областно и национално ниво чрез дейности, насърчаващи развитието на младежите в страната.“ (чл.2). Той представлява още една стъпка в посока възприемане на необходимостта от цялостна младежката политика в България, която да има дългосрочен характер, като предвижда участие на младите хора в управлението и обществения живот на местно, областно и национално ниво. Важни акценти представляват взаимодействието с младежите и включването им в процесите на формулиране на политики и вземане на решения относно младите хора, принципа на децентрализация на политиките за развитие на младежта, разработването на общински планове за младежта на местно ниво, условията за функциониране на младежките съвети.
- Националната стратегия за младежта (2010-2020)<sup>3</sup> е ориентирана към изграждане и реализиране на единна, последователна и устойчива младежка политика в България, основана на многосекторния подход, междусекторното сътрудничество и съвместното управление с младите хора на национално, регионално, областно, общинско ниво. В първата част на стратегията са представени предизвикателствата пред развитието на младите хора в България. Втората част предлага стратегическите цели и задачи. Последната трета част на стратегията е посветена на изпълнението на стратегията – принципи, институционална среда, ресурсно и информационно обезпечаване и очаквани резултати. Националната стратегия за младежта (2010-2020) е ориентирана към младите хора на възраст от 15 до 29 години, съобразно международните и европейските стандарти за работа с младежта.
- Във връзка с Националната стратегия, функционират и Планове за изпълнение на Националната стратегия за 2016 г. и за 2020 г., а така също напредъкът е обобщен в Отчет на плана за изпълнение на Националната стратегия за 2015 г.

## **2. Младежко доброволчество**

Доброволството играе важна роля в Европа, но поради редица причини, свързани със социалното, икономическото, културното, историческото, политическото развитие на отделните държави, ситуацията се различава по страни

<sup>2</sup> Обн., ДВ, бр. 31 от 20.04.2012 г, доп. доп., бр. 77 от 18.09.2018 г., в сила от 1.01.2019 г.

<sup>3</sup> [http://mpes.government.bg/Documents/Documents/Strategii/strategy\\_youth\\_2010-2020.pdf](http://mpes.government.bg/Documents/Documents/Strategii/strategy_youth_2010-2020.pdf)

и региони. В някои от тях съществува дългогодишна традиция в областта, а в други – доброволческият сектор все още е слабо развит или не се е появил.

Европейската комисия стартира през 2011 г. Европейската година на доброволчеството, за да обърне внимание на усилията на близо 100 млн. европейци, участващи в доброволни дейности, да привлече вниманието към приноса и икономическата полза от дейностите, а освен това да направи доброволчеството по-лесно за гражданите и да подобри неговото качество в Европа. Политиките са насочени към подобряването и популяризирането на доброволчеството сред младите хора, особено с цел да насърчи доброволческата дейност през граница.

По данни на Евробарометър за 2017 г. едва 12 % българи участват редовно в доброволчески дейности, което нарежда България на предпоследно място сред страните от ЕС, при средно за ЕС 24 %. Официално по статистика доброволци в България стават най-често млади хора между 15-30 години, ангажирани с дейности като културни и спортни мероприятия, дейности по опазване на околната среда, благотворителни кампании и др. Редица изследвания потвърждават, че в България „студентите са най-активните доброволци“<sup>4</sup>. Акцент се поставя на локални проекти – 62 % от доброволците участват предимно в дейности на местно равнище и значителна част от доброволците 78% нямат формално признание на усилията чрез документ.

Изследвайки доброволчеството, се оказва, че дълго време в България няма точно формулирано и официално прието определение. Такова няма и зададено от Европейската комисия (ЕК), тъй като във всяка от страните-членки доброволчеството се разбира по различен начин.

За първи път през 2009 г. в Library Briefing N046/2009 Library of the European Parliament се обобщава опита в дефиниция, която е използвана в подготовка за Европейската година на доброволчеството. Възприета е и от Европейския младежки форум<sup>5</sup> и гласи, че дадена дейност може да бъде определена като доброволна само ако:

- се извършва по собствена воля от съответното лице и е свързана с посвещаването на време и енергия за дейности в полза на другите и на обществото като цяло;
- не е платена (въпреки че може да включва възстановяване на разходи, пряко свързани с дейността);
- извършва се с идеална цел, обикновено от неправителствена организация и съответно изрично не е продиктувана от материална или финансова печалба;
- не се извършва вместо платена работа.

При преглед на различни източници и изследвания, общото между определенията е, че доброволчеството е дейност, която се извършва безвъзмездно и по собствена воля в полза на други хора, общности или обществото, като се

---

<sup>4</sup> Gorchilova, D. (2019). Bulgarian young people, volunteering and social capital: trends in 2019. Knowledge International Journal, 34(5), 1209 – 1213.

<sup>5</sup> <https://www.youthforum.org/>

изключва подобна дейност в полза на семейството или домакинството. Важно е да се направят и още разграничения:

- Необходимо е да се отчетат различията между дарителство и доброволчество, въпреки че някои автори смятат, че те имат еднакви характеристики;
- Съществува разлика между идеалистичното разбиране за доброволчеството като чиста форма на алтруизъм и начинът, по който се разбира и приема в съвременното общество.

В България темата за младежко доброволчество се появява като приоритет за първи път в Националната програма за младежта 2010-2015 г. и в Националната стратегия за младежта 2010-2020. Въпреки предложенията и създадения проект на закон за доброволчеството от 2012 г., такъв не е приет, а темата е застъпена с промяна в Закона за младежта. Шеста глава на Закона за младежта регулира младежкото доброволчество, като в чл. 35 младежка доброволческа дейност се определя като: „общественополезна дейност, извършвана безвъзмездно от младежи на територията на Република България или в друга държава по програми и инициативи в сферата на социални, младежки, спортни и други общественостановни дейности.“. Младежката доброволческа дейност се полага въз основа на принципите на: 1. свободен избор; 2. безвъзмездност; 3. лична отговорност; 4. равнопоставеност; 5. зачитане на живота, здравето и достойнството на доброволеца.(чл.37).

**Основните общи предизвикателства** пред младежкото доброволчество в България са свързани с ограничени възможности за доброволчески дейности, слабо разпознаване на ценността на доброволчеството от страна на младите хора, неразвити механизми за публично подпомагане на младежкото доброволчество като важна проява на солидарност и гражданска активност и форма за неформално учене, както и защита на правата на доброволците.

В изследването „Младежко доброволчество в България“<sup>6</sup> (2010) на Фондация „Помощ за благотворителността в България“ са разгледани факторите за развитие на младежко доброволчество и се отбелязва, че „**висшето училище изцяло отсъства от картината**“, въпреки че не малка част от участниците в проучванията групи са студенти. И не само това: университетите не са споменати – нито като институция (субект, фактор), нито като място, в което се подкрепя, популяризира и осъществява доброволческа дейност. Студентите придобиват доброволческия си опит другаде – те продължават връзките си с организацията, която ги е привлякла в ученическа възраст или намират НПО, което преследва харесвана от тях кауза, или пътуват по програми в Европа, след които са ентузиазирани да продължат подобна дейност и в България.

При направен преглед на избрани университети в България и функционирането на младежки (студентски и доброволчески клубове), разпределението е следното (Таблица 1):

---

<sup>6</sup> [https://www.ngobg.info/bg/documents/49/269bcacf\\_servey\\_2010\\_bg.pdf](https://www.ngobg.info/bg/documents/49/269bcacf_servey_2010_bg.pdf)



**Таблица 1.** Брой на студентски и доброволчески клубове в българските университети

Университети	УНСС	СУ	ВТУ	ЮЗУ	АУБ	ВСУ	БСУ	НБУ
Студентски клубове	10	9	4	1	23	0	10	6
Доброволчески клубове			1		1			

*Източник: Официалните интернет страници на университетите (обобщение на автора)*

Могат да бъдат изведени следните обобщения:

- В българските висши училища съществуват студентски клубове, най-често свързани с конкретна научна специалност или направление (пр. Клуб Публична администрация, Клуб Икономика, Клуб Педагогика);
- Почти във всеки университет има клуб, който работи в областта на екологията и устойчивото развитие (Еко клуб УНСС, Еко про НБУ и др.);
- По своята същност клубовете са доброволчески, изпълняват доброволчески акции и инициативи под различни форми, но само в два от университетите има специализиран, нарочен доброволчески клуб (Доброволчески клуб „Успяваме заедно“ във ВТУ и „Клуб за по-добро общество“ в АУБ);
- Има широка мрежа от клубове, част от национални асоциации (Бизнес клуб, Клуб „Дебати“), както и локални представителства на международни и европейски студентски организации като AIESEC<sup>1</sup> и ESN<sup>2</sup>;
- Клубовете промотират дейността си най-вече чрез социалните мрежи с оглед аудиторията, за която са предназначени и в университетските сайтове има частична контактна информация, липсва подробно описание за дейността им;
- Част от клубовете са подпомагани, организирани или създадени от преподаватели и им е предоставена необходимата материална база за осъществяване на периодични срещи и събития от страна на висшето училище;
- Като добри практики могат да се открият следните: Американският университет в България има целенасочена политика да насърчава своите студенти да организират и провеждат доброволчески инициативи, ЮЗУ „Неофит Рилски“ има публикуван устав на факултетски клуб „Студенти: педагози – доброволни сътрудници“, в който са разписани подробно правата и задълженията на студентите-доброволци, а в УНСС се провежда Форум клуб с цел представяне на целите и дейността на студентските клубове.

<sup>1</sup> Association Internationale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales (<https://aiesec.bg/>)

<sup>2</sup> Erasmus Student Network (<https://esnbg.org/>)

## 2.1. Студенти

Постъпването в университет е свързано не само с обучение и получаване на образователна степен, но и с развиване на самопознание чрез придобиване на нов опит, срещи с нови хора и разкриване на силни страни и умения. Доброволчеството има много предимства за студентите, които могат да бъдат обобщени по следния начин:

- Обогаляване и допълване на автобиография и увеличаване перспективите за работа – работодателите високо ценят умения, които са придобити чрез доброволен трудов опит. Според проучване на Корпорацията за национални и обществени услуги<sup>3</sup> доброволчеството е свързано с 27% по-високи шансове за заетост. Работодателите са с 82% по-склонни да изберат кандидат с доброволчески опит и с 85% по-вероятно да пренебрегнат пропуски в автобиографията, когато тя включва доброволчески опит. Подобни са и данните от проучване на TimeHeroes<sup>4</sup> за успеваемостта на автобиография, в която фигурира доброволчески опит. Студентите, които влизат в работната сила с доброволчески опит, не само допълват автобиографиите си, но ефективно се открояват сред другите потенциални (и еднакво квалифицирани) кандидати.
- Придобиване и усъвършенстване на знания и умения – доброволчеството помага за усвояване на нови знания и умения, придобиване на ценен опит от реалния свят и практикуване на меки компетентности като лидерство, решаване на проблеми, управление на времето. Освен това е възможност студентите да приложат обучението си академична среда в практически сценарии, които имат реални последици. Такъв модел се прилага в про боно инициативи<sup>5</sup> (вж. проект Boosting Employability and Empowering Social Engagement through Pro Bono – BEESE), при които студентите подпомагат значими каузи чрез експертен опит. В тези случаи доброволчеството може да предложи същите възможности за повишаване на уменията като студентските практики, но с допълнителната полза от подобряването на живота на другите.
- Създаване на мрежи и разширяване на социалния капитал – чрез участие в доброволчески инициативи, студентите опознават различни организации от бизнеса и нестопанския сектор, участват в партньорските политики на университета и могат да създават трайни контакти и стабилни връзки както с други доброволци, така и с професионалисти и ментори от разнообразни области, да получат ценни съвети от тях, а така също да изследват кариерни пътища и възможни посоки за кариерно развитие и израстване.
- Промяна на средата и баланс учене (работа)-личен живот – доброволчеството позволява на студентите да бъдат част от промяната, да

<sup>3</sup> <https://www.nationalservice.gov/>

<sup>4</sup> <https://timeheroes.org/bg/>

<sup>5</sup> Проектът се финансира от Европейската Комисия по програма „Еразъм +“ (2018-1-HU01-KA203-047732) – <https://beeseprobono.eu/>

допринесат към кауза, която е полезна за общността, а освен това се превръща в средство за справяне със стреса, повишаване на емоционалното благосъстояние, трайната социална ангажираност.

Най-честите причини за пасивност по отношение на доброволчеството от страна на студентите са: ниска мотивация и самочувствие, недостатъчно време, финансово напрежение, липса на информираност.

## *2.2. Висше учебно заведение*

Висшите учебни заведения са изправени също пред редица нормативни, административни и организационни предизвикателства. Би следвало да бъдат отговорни за осигуряване на качество и постоянно прилагане на философията „тотално качество“. Необходимо е да бъдат гъвкави, иновативни и адаптивни към динамиката на пазара на труда и нуждите на обществото, а в същото време да са ориентирани към развитие на високо квалифициран и международно адаптивен академичен състав. Не на последно място е задължително да бъдат ориентиран към студентите, техните професионални способности и лични постижения и да се превръщат в инициатори и активен участници в институционални, социални и бизнес партньорства за развитие на човешките ресурси и подобряване на образователния и професионален капацитет. В тази връзка носят споделена отговорност (заедно с нестопанските и бизнес организациите, общностите и доброволците) и имат решаващо значение за изграждането на култура на гражданство и добротворчество през целия живот. Студентите са именно в онази зряла възраст, в която са най-склонни да станат ангажирани членове на общността и активно да участват като доброволци, а преподавателите имат съществена роля да създават и насърчават отговорно поведение и доброволчески дейности.

Младежкото доброволчество се превръща във фактор за конкурентност на висшето учебно заведение, което се подчертава и от критериалните системи за качество във връзка и със Стандартите и насоките за осигуряване на качеството в Европейското пространство за висше образование (ESG), прилагани от националните агенции по акредитация.

В Комюнике на ЕК<sup>6</sup>, специално място се отделя на неформалното образование, включително и доброволчеството, които да бъдат подкрепяни, оценявани, валидирани и признавани като част от общите усилия за постигане на Европейско пространство за образование.

Конкурентните университети се стремят към високи академични резултати, върхови научни изследвания, осигуряване на широк спектър от квалификации и насърчаване мобилността на преподаватели, докторанти и студенти, но също толкова съществено е да се възпитава съпричастност, социална ангажираност и гражданска активност. По отношение на доброволчеството е важно да се приемат следните стъпки:

- създаване на среда, в която се осъществява стойностна доброволческа работа и се постигат резултати;

---

<sup>6</sup> Achieving the European Education Area by 2025 – Communication, COM(2020) 625 final

- лесен достъп до доброволчески дейности чрез централизирана система за управление на доброволци, обединяваща отворени предложения, кандидатстване, подбор, политики, стандарти и документация;
- определяне на критерии за доброволческо участие, включително условията, при които организацията и доброволецът могат да прекратят ангажмента си;
- разработване на политики, програми и проекти за насочване към доброволческата дейност;
- въвеждане и поддържане на добри практики за управление на млади доброволци за набиране, обучение, стимулиране, наблюдение и оценка, както и за признание на постиженията им (вкл. и „доброволческа книжка“<sup>7</sup>);
- установяване на връзки и създаване на партньорства с организации, предоставящи възможности за доброволчество или инициране на програми за осигуряване на място за доброволен труд;
- създаване на специални университетски програми с цел обогатяване на образователното преживяване на студентите, като същевременно се посрещат нужди на университетската общност (вътрешни доброволчески услуги – отговорници за въвеждане на новоприети студенти/разпоредители при големи университетски събития/ помощ в университетската библиотека и т.н.);
- разработване на летни доброволчески лагери/програми за ангажиране на университетската общност (студенти и преподаватели);
- внедряване на иновативни решения за насърчаване на доброволчество: осигуряване на мини-грантове за доброволчески инициативи; доброволчески предизвикателства за създаване на проекти за въздействие върху общността – студентите прекарват годината като доброволци, застъпници, набиране на средства и поставяне на решения в социални предизвикателства в екипи.
- осигуряване на публичност и визуализация на всички доброволчески дейности;
- признаване на доброволчески труд чрез сертификати, награди, специални събития, форуми, вкл. и кредити по ECTS<sup>8</sup>;

Необходимо е висшите учебни заведения да признаят ролята на младежкото доброволчество за изпълнение на мисията за учене, промяна и ангажираност, изграждането на имидж и извличането на конкурентно предимство и промотирането на нов тип култура и разбиране за общността и приноса към нея. Създаването на политика за доброволчество характеризира взаимоотношенията между университета и неговите доброволци (студенти, преподаватели, администрация, партньори) и осигурява механизъм за качествено управление

<sup>7</sup> Оперативна цел 5.2.3: Популяризиране на доброволството, Задача 3 от Национална стратегия за младежта 2010 -2020 г.

<sup>8</sup> Европейската система за трансфер и натрупване на кредити (European Credit Transfer and Accumulation System)

на дейностите, минимизиране на риска и защита на интересите на доброволца, университета и университетската общност.

Налице са редица добри практики за взаимодействие между младежите/младежките организации, структурите на университета, бизнеса и нестопанския сектор. Въпреки безспорните положителни страни на това, са необходими последващи и целенасочени стъпки за осъществяване на цялостен и дългосрочен подход, както последователност и координиране на усилията на различни институции и заинтересовани страни.

## **Заклучение**

Доброволството е основен градивен елемент на гражданското общество. Той съживява най-благородните стремежи на човечеството – стремежът към мир, свобода, възможности, безопасност и справедливост за всички членове на обществото. То, чрез индивидуални или групови действия, е начин, по който:

- човешките ценности на общността, грижата и добротворството могат да бъдат поддържани и укрепвани;
- хората могат да упражняват своите права и отговорности като членове на общности и обществото като цяло, докато учат и растат през целия си живот, реализирайки пълния си човешки потенциал; и,
- могат да се приемат различията, да се създават здрави, устойчиви общности и чрез иновативни решения за споделени предизвикателства да се оформя бъдещото развитие.

Младите хора са активна сила в обществото. Те са изправени пред парадокса или да търсят начин да бъдат интегрирани в съществуващата среда, или да трансформират тази среда. Участието на младите хора приема много и различни форми, от доброволческа работа до активно участие в организации, от участие в неформално образование до провеждане на различни кампании. Насърчаването им да участват в доброволчески проекти и да се ангажират с обществени каузи има значение както за тяхното израстване и учене, така и за общността и организациите, които са включени. Затова тази тема е особено актуална не само в настоящата ситуация в България, но в във връзка с търсенето на решения и осъществяване на политики, осигуряване на възможности за активно младежко участие. Активната подкрепа и даване на насока и поле на изява на студентите позволява проявяване на по-голяма активност и творчество, подобряване самочувствието и увеличаване на желание за изява, засилване чувството за полезност и съпричастност към нуждите на другите. Университетите могат да играят ключова роля в тези процеси, а възможностите за доброволчество и осъществяване на целенасочени дейности в тази посока извеждат институцията на следващо, по-високо равнище и се превръщат в една от онези отличителни черти, която я откроява от останалите и става по-предпочитана, по-видима и по-разпознаваема.

## Използвана литература:

1. Алианс за регионални и граждански инициативи. (2015). Проучване на младежките нагласи и нужди, достъпен на <http://mikc.kauzi.org/uploads/File/Research.pdf>
2. Бойков, Г., Петкова П., Клуб на социолога. (2011). Доброволчеството: между организацията и гражданската инициатива. Аспекти, ползи, бъдеще, Проблеми на постмодерността, Том I, Брой I, май 2011, (147 – 156)
3. Европейски младежки портал – <https://europa.eu/youth/>
4. Европейска комисия. (2009). Европейска квалификационна рамка за учене през целия живот. Люксембург, Служба за официални публикации на Европейските общности, DOI 10.2766/10212
5. Закон за доброволчеството (проект, 2012 г.)
6. Закон за младежта (Обн., ДВ, бр. 31 от 20.04.2012 г., доп., бр. 77 от 18.09.2018 г., в сила от 1.01.2019 г.)
7. Карамитрева П., Кръстева Н., Колчакова П., Роглев М. (2005). Палиативни грижи. „Литера“, Пловдив
8. Критерии за институционална акредитация в съответствие с ESG – част 1 (1-10) и по смисъла на чл. 77, ал. 2 от ЗВО
9. Министерство на регионалното развитие и благоустройството. (2009). Практическо помагало за механизми за стимулиране на участието на младежи в обществения живот на местно ниво
10. Национална квалификационна рамка. Наредба № 96 на Министерския съвет, 2012.
11. Национална стратегия за младежта (2010-2020)
12. Отчет на Плана за изпълнение на Националната стратегия за младежта (2010-2020) за 2015 г.
13. План за изпълнение на Националната стратегия за младежта (2010-2020) за 2016 г.
14. План за изпълнение на Националната стратегия за младежта (2010-2020) за 2020 г.
15. Национална агенция за оценяване и акредитация. (2011). Прилагане от НАОА на Стандартите и насоките за осигуряване на качеството в Европейското пространство за висше образование /ESG/, достъпно на [https://www.neaa.government.bg/images/nova\\_krit\\_sma/Prilagane.pdf](https://www.neaa.government.bg/images/nova_krit_sma/Prilagane.pdf)
16. Проектна документация, проект BEESE (2018-2020) – <https://beeseprobono.eu/>
17. Стефанов, В. (2018). Ще се уреди ли доброволчеството у нас най-после?. dir.bg, достъпно на <https://m.dir.bg/dnes/na-fokus/shte-se-uredi-li-dobrovolchestvoto-u-nas-nay-posle>.
18. Фондация „Помощ за благотворителността в България“. (2010). Младежко доброволчество в България, достъпен на [https://www.ngobg.info/bg/documents/49/269bcaf\\_servey\\_2010\\_bg.pdf](https://www.ngobg.info/bg/documents/49/269bcaf_servey_2010_bg.pdf)
19. Bussell, H. and D. Forbes. (2002). Understanding the volunteer market: The what, where, who and why of volunteering, International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing, 7 (3), pp.244-257.

20. Council of Europe. (2015). Ревизирана европейска харта за участието на младите хора в живота на общините и регионите, July 2015
21. Council Recommendation of 20 November 2008 on the mobility of young volunteers across the European Union, OJ C 319,13.12.2008, p. 8
22. Council Recommendation on the validation of non-formal and informal learning (2012/C 398/01) and its recent evaluation, SWD(2020)121.
23. European Commission. (2018). Flash Eurobarometer 455 – Survey requested by the European Commission, Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture and co-ordinated by the Directorate-General for Communication
24. European Parliament, <https://www.europarl.europa.eu>
25. Gorchilova, D. (2019). Bulgarian young people, volunteering and social capital: trends in 2019. Knowledge International Journal, 34(5), 1209 – 1213.
26. Ragonnout, G. (2009). Library Briefing N046/2009 Library of the European Parliament – European Year of Volunteering 2011
27. Toncheva-Zlatkova, V., (2018). Learning by Doing: Insights from Project-Based Teaching, International conference “Studies-Business-Society: present and future insights IV“, Klaipeda State University of Applied Sciences, Klaipėdos valstybinė kolegija, pp.103-114
28. YOUTHub – младежка онлайн платформа – <http://youthub.bg/>

## ЕФЕКТИВЕН БОЛНИЧЕН МЕНИДЖМЪНТ, БАЗИРАН НА ОЦЕНКА НА РИСКА

д-р Бойко Миразчийски<sup>1</sup>, Елисавета Петрова-Джеретто<sup>2</sup>,  
д-р Румен Илиев<sup>3</sup>, д-р Златица Петрова<sup>4</sup>  
УМБАЛ – Бургас<sup>1</sup>, Медицински университет – София<sup>2, 3, 4</sup>  
е-мейл: bmiraz@abv.bg<sup>1</sup>, e.geretto@foz.mu-sofia.bg<sup>2</sup>,  
drilie@ilievident.com<sup>3</sup>, zpetrova@mail.bg<sup>4</sup>

### Резюме

**Риск** мениджмънтът е потенциално по-важен в здравеопазването, отколкото в други индустрии. Това е процесът, при който организацията методично изучава потенциалните рискове, за да подобри качеството на предоставените грижи. Проучихме мнението на персонала в УМБАЛ – Бургас по отношение на предизвикателства и трудности в работния процес, свързани с епидемията от COVID-19. Материал и методика: проучването е анонимно анкетно при 265 души медицински персонал и съдържа 27 въпроса. Изводи: Риск мениджмънтът може да се използва по проактивен начин за определяне и управление на рисковете. Една установена, работеща програма за риск мениджмънт допринася за предоставянето на здравни грижи без грешки и допринася към качеството на здравеопазването.

**Ключови думи:** риск мениджмънт, качество, COVID-19, оценка на риска, сигурност и безопасност.

**JEL:** H83, I18

## EFFICIENT HOSPITAL MANAGEMENT BASED ON RISK ASSESSMENT PRINCIPLES

Boyko Mirazchiyski<sup>1</sup>, MD, PhD  
Elisaveta Petrova-Geretto<sup>2</sup>, PhD  
Rumen Iliev<sup>3</sup>, MD, PhD Candidate  
Prof. Zlatitsa Petrova<sup>4</sup>, MD  
University Hospital for Active Treatment – Burgas<sup>1</sup>,  
Medical University-Sofia<sup>2, 3, 4</sup>  
e-mail: bmiraz@abv.bg<sup>1</sup>, e.geretto@foz.mu-sofia.bg<sup>2</sup>,  
drilie@ilievident.com<sup>3</sup>, zpetrova@mail.bg<sup>4</sup>

### Abstract

**Risk** management is potentially more important in healthcare than in any other industry. It is the process by which an organization methodically studies potential risks in order to better healthcare quality. We surveyed the opinion of staff at University Hospital for Active Treatment – Burgas with regards to the challenges and difficulties of the work process within COVID-19 epidemic. Material and methodology: Anonymous survey of 265 medical staff was performed, questionnaire contains 27 questions. Conclusion: Risk management can be used



*proactively to identify and manage risks. An established, well-functioning risk management program contributes to the provision of error-free health care and contributes to quality health care.*

**Keywords:** *risk management, quality, COVID-19, risk assessment, security and safety.*

**JEL:** *H83, I18*

## Увод

Управлението на риска в здравеопазването може да се определи най-общо като организирано усилие да се идентифицират, да се оценят и да се намалят, където е възможно, рисковете за пациенти, посетители, персонал и финансови ресурси. Риск мениджмънтът може да се използва по проактивен начин за определяне и управление на рисковете. Риск мениджмънтът постига това чрез разпознаване, докладване и коригиране на реални или потенциални недостатъци в процеса на полагане на грижи, които, колкото и да са малки, могат да доведат до значима и скъпа грешка. Поради това програмите за риск мениджмънт включват всички аспекти на работа, производство и взаимодействие в рамките на една организация – а в здравеопазването това включва проверка отвъд клиничната грижа. Една установена и добре работеща програма за риск мениджмънт допринася към предоставянето на здравни грижи без грешки и допринася към качеството на здравеопазването. Рискът, от своя страна, се разглежда като обстановка, при която се предприема определено поведение, чрез което е възможно алтернативно да се причинят или положителни, или отрицателни изменения в съществуващата действителност, като настъпването на едните или на другите последици не зависи само от поведението на дееца, а и от други – вероятни, но несигурни обстоятелства, върху чието проявление или въздействие той не може да влияе (Стойнов, 1999). Степента на риска зависи от много предпоставки – обективни условия на предоставяне на медицинската помощ (място, време, техника, изделия, медикаменти и т.н.), здравословно състояние на пациента, капацитет на екипа и др. Водени от изложеното, бихме могли да се обединим около идеята, че самото поведение на предоставящия медицинска помощ професионалист е рисково.

Стратегическият мениджмънт определя дългосрочните цели на дадена организация чрез всеобхватни анализи на ситуацията. Той търси главно пътища за справяне с неочакваното, а не само за оптимизиране на съществуващото. Стратегическият мениджмънт е насочен към риска и неопределеността с цел да осигури дългосрочна приспособимост на организацията към изменящата се околна среда. Стратегията може да бъде определена в три насоки: като решение (план), като резултат от решения и като организационно поведение. В този контекст, безспорно, най-тежкият проблем и най-силното предизвикателство пред управлението на всяка една организация е постигането на стратегическо единозвучие, стратегическо единомислие и единодействие на мениджърите от всички нива. Управлението на риска и цялостният качествен контрол е дефинирано като „процес на съзнателна и непрекъсната борба на целия персонал

за постигане на нулево ниво на дефектиране във всички аспекти на дейността на организацията“. **Управлението на риска (риск мениджмънт)** е *процес на идентифициране, оценка, анализ и управление на всички потенциални рискове, които директно или индиректно влияят върху безопасността на пациентите* (NPSA, 2006; Beaufort B. et.al, 2008, pp455-461).

**Цел:** Приложение на риск мениджмънт в голяма многопрофилна областна болница – УМБАЛ-Бургас.

**Задачи:**

1. Да се проучи мнението на персонала в УМБАЛ Бургас по отношение предизвикателства и трудности в работния процес, свързани с епидемията от COVID-19 .
2. Да се анализират критично получените резултати от емпиричното изследване.
3. Да се формулират препоръки за развитие на управлението на риска в УМБАЛ Бургас.

**Материал и методика:** проучването е анонимно анкетно при 265 медицински персонал и съдържа 27 въпроса. Въпросите са свързани с сигурността и безопасността на пациентите и персонала, стандартната процедура при възникване на експозиция чрез убождане или порязване, наличието на предпазни средства, стрес на работното място и други въпроси свързани с условията на труд. Използвани **методи:** социологически метод – анкетно проучване, математико-статистически метод, табличен и графичен анализи – за онагледяване на получените резултати. Използван е ефективния модел на РБН -риск базиран надзор, свързан с качеството на медицинското обслужване (Петрова, Зл. и др. 2020):

*Етап 1* – Идентифициране на рисковите фактори, свързани с качеството на медицинското обслужване;

*Етап 2* – Оценка на риска;

*Етап 3* – Надзор;

*Етап 4* – Наблюдение, преглед и последващи действия.

Мениджърският екип трябва да има предвид, че РБН не е еднократно действие, а непрекъснат и цикличен процес:



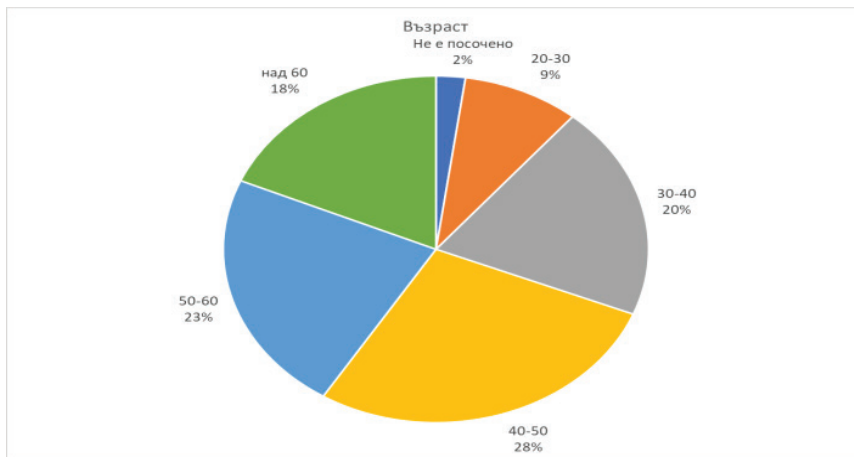
Източник: Петрова, Зл., Т. Черкезов, Р. Златанова-Великова и съавтор, „Риск базирани проверки в здравеопазването“, 2020

**Фигура 1.** Процесен цикъл на модела за риск базиран надзор

Използван източник на информация в нашето проучване, което помага при идентифицирането на риска и неговото управление е оценката на потребителите/ пациентите.

**Анализ и оценка на резултатите:**

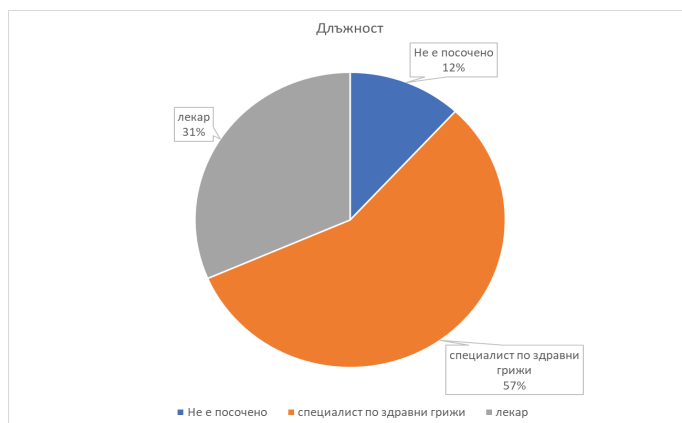
**Демографска структура на анкетиранияте:** В проучването участват 265 лица, от които 222 жени( 83,8%) и 43 мъже (16,2%). Възрастовият диапазон е от 20 до над 60 г., като най-висок процент са между 40-50 г.(28,4%), следвани от 50-60 г.(23,1%), над 60г.(18,9%) и най-нисък между 20-30г.(9.1%).



Източник: авторите

**Фигура 2.** Демографска структура – възраст

На Фигура 3 е представено графично разпределение на анкетираните медицински специалисти. Най-голям брой –110 лица (43,5%) са с образование магистър, следвани от 95 (37,5%) с бакалавър и 44 (17,4%) – със специално образование. Образованието отговаря на заеманите длъжности. Специалистите по здравни грижи са 57% от анкетираните.



*Източник: авторите*

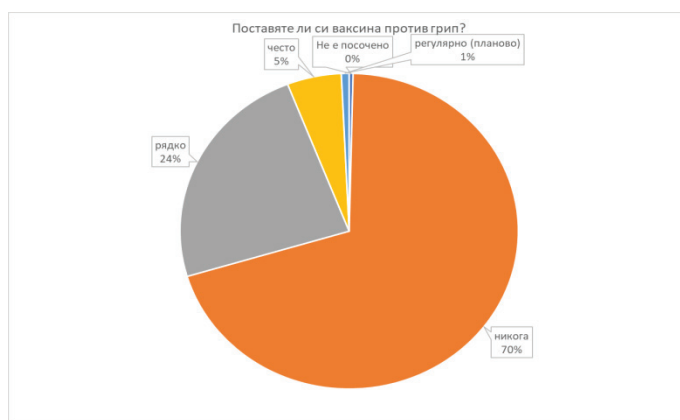
**Фигура 3.** Брой анкетирани по образование

### **Рискове, свързани с ваксинално покритие и кръвнопредавани инфекции**

В разглежданата анкета два въпроса проучват ваксиналното покритие на анкетираните лица за инфлуенца вирус и вирус на хепатит В. Ежегодните пикове на грипните вируси са свързани със сериозни последствия, както за пациенти, така и за персонал и техните семейства и близки контакти – тежко влошаване на хронични заболявания, увеличена честота на хоспитализация и престой в интензивни отделения, завишена смъртност. Емоционалните и финансовите загуби са огромни. Ежегодната ваксинопрофилактика се е доказала със своята ефективност, особено сред рисковите групи от населението (European Centre for Disease Prevention and Control, 2018). От друга страна, хепатит В продължава да е една от най-опасните и коварни кръвнопредавани инфекции със своите продължителен латентен период, тежки последствия и липса на лечение. При него ваксинопрофилактиката е приета като златен стандарт за медицинския персонал (Center for Disease Control and Prevention, 2019).

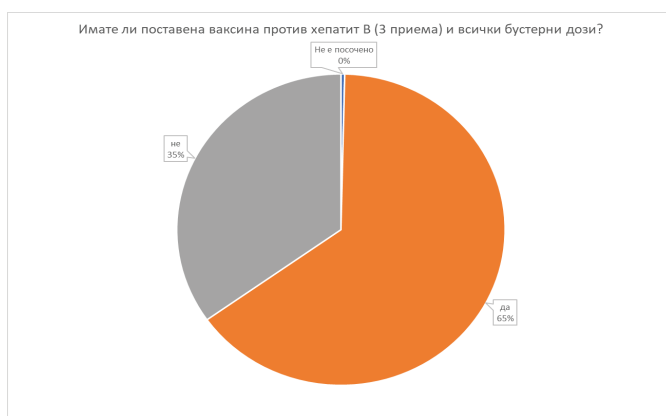
От данните от анкетираните лица (фиг.3) се вижда, че едва 6% поставят регулярно и планово ваксина против грип. Много голяма част – 94% от лекарите и специалистите по здравни грижи никога не са си поставяли такава ваксина. Това сочи, че като цяло персоналят от всички нива на дейност подхожда с еднаква нагласа към тази ваксинопрофилактика с всички произхождащи последствия – здравословни и финансови, засягащи както работещите и неговите близки, така и работодателя. Резултатите от анкетираните лица по отношение на ваксиналното покритие за хепатит В показват, че само 65% имат такава, докато 1/3 нямат. Тук може да се коментира цялостното отношение на индивида към собствената

инфекциозна защита, и към защитата на околните, както и към краткосрочните и дългосрочните последствия от взетите решения. Изключително интересни са резултатите от следващия въпрос от анкетата: честота на изследване за кръвно предавани инфекции. Забележително е, че едва 8% от специалистите по здравни грижи и лекарския персонал се изследва регулярно и планово, а отговор „рядко“ се дава от 53% и никога- от 35 % от анкетираните. Това е един огромен процент от персонала, което демонстрира както общото възприятие и разбиране за кръвно предаваните инфекции и ваксинапрофилактиката, така и очертава много големия риск, сигурността и безопасността за пациентите, за медицинските специалисти и за работодателя. Найясно със стандартните процедури при убождане и порязване са 88% от анкетираните, което е сравнително добър показател, но не корелира с по-горния извод и предполага задълбочени проучване на този факт.



Източник: авторите

**Фигура 4.** Поставяте ли си ваксина против грип?



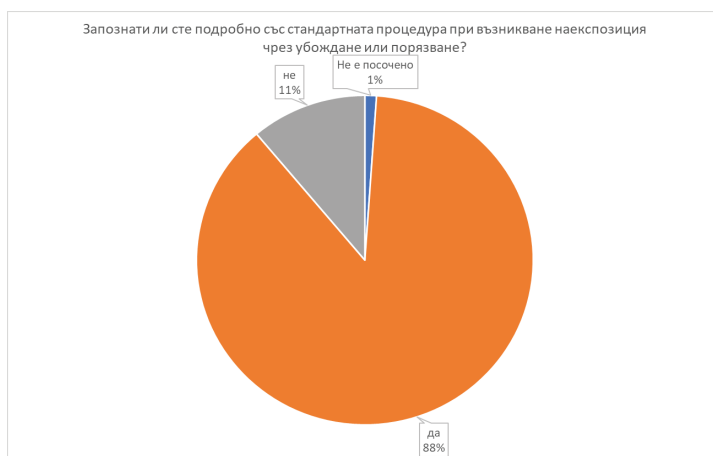
Източник: авторите

**Фигура 5:** Имате ли поставена ваксина против Хепатит Б (3 приема) и всички бустерни дози?



Източник: авторите

**Фигура 6.** Колко често се изследвате за носителство на кръвно предавани инфекции?



Източник: авторите

**Фигура 7.** Запознати ли сте подробно със стандартната процедура при възникване на експозиция чрез убощдане или порязване?

Следващата група въпроси е отнасят към организацията и поведието на персонала по време на епидемията от COVID-19

Пандемията Covid-19 постави здравните системи в Европа пред значително изпитание. Тя има разрушително въздействие върху: общественото здраве; преждевременна смъртност и икономическа дейност както в държавите-членки, така и между тях (www.uemo.eu, 2020). Последиците от тези въздействия са

различни в различните страни, но основните принципи остават същите. Здравните политики трябва да бъдат насочени към:

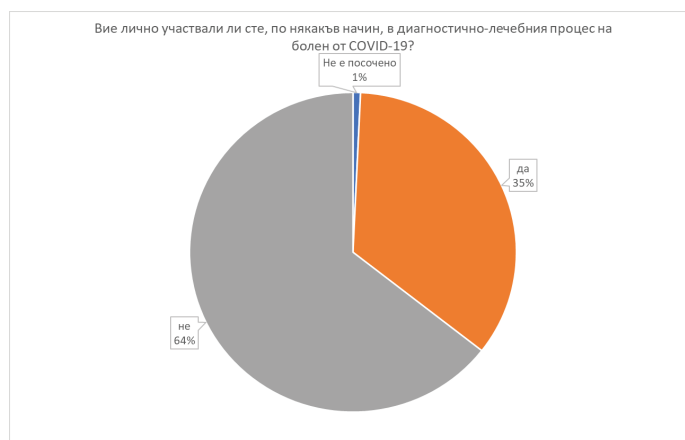
- Предотвратяване и управление на инфекцията;
- Защитата и безопасността на населението;
- Защитата и безопасността на медицинските специалисти.

Голяма част от персонала считат, че основните проблеми по време на пандемията са организационни (52%) и финансови (14%). Те се изразяват в липса на предпазни средства в началото на пандемията (70%), липса на подготовка за работа в екстремна ситуация (52%), липса на подготвени кадри. Остава огромно предизвикателство как ще бъде планиран, осигурен, мотивиран и задържан най-важният ресурс- човешкият капитал.



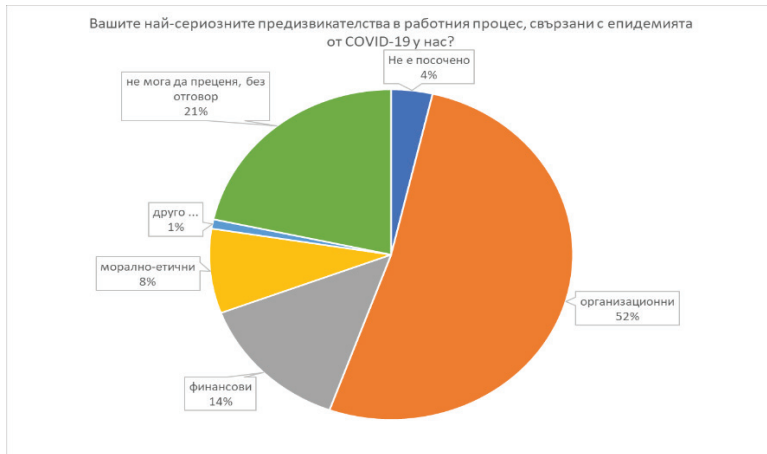
Източник: авторите

**Фигура 8.** Иммахте ли недостиг на ЛПС във Вашето работно място в началото на пандемията от коронавирус?



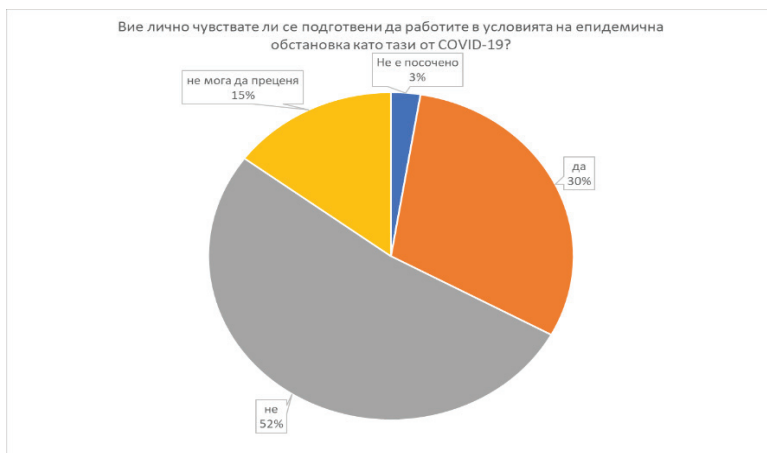
Източник: авторите

**Фигура 9.** Вие лично участвали ли сте, по някакъв начин, в диагностично-лечебния процес на болен от Covid-19?



Източник: авторите

**Фигура 10.** Вашите най-сериозни предизвикателства в работния процес, свързани с епидемията от Covid-19?



Източник: авторите

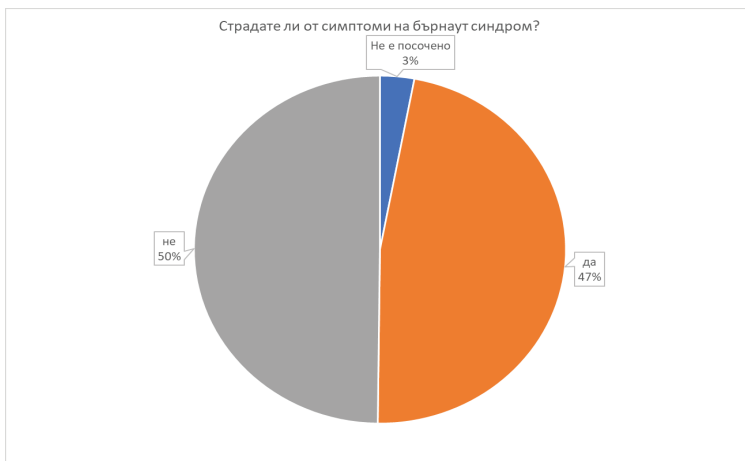
**Фигура 11.** Вие лично чувствате ли се подготвени да работите в условията на епидемична обстановка като тази от Covid-19?

Пандемията постави много принципни въпроси- общочовешки, политически, икономически и други, но най-вече фокусира вниманието върху въпросите колко устойчиви са нашите системи и по-специално, здравеопазната система. Реалният 'стрес-тест' демонстрира кои са слабостите не само в България, но и на европейско и глобално ниво, а именно, това е недостигът и неефективното управление на здравните ресурсите.



## Съвременната болест – синдром на изпепеляването

Третата група въпроси представят интересен поглед върху един съвременен проблем, който е изключително болезнено разпространен сред медицинските специалисти- синдромът на изпепеляването и на т. нар. професионално изчерпване. Въпросът предоставя само два закрити отговора „Да“ и „Не“, според които участниците трябва да отговорят дали по своята собствена преценка страдат от симптомите на това заболяване. Безпокойство бележат отговорите, според които от 64% до 71% от анкетираните изпитват физическо и психическо изтощение след работа, а 47% се самоопределят като страдащи от този синдром. Медицинските специалисти, подложени на непрекъснатия стрес са в значителна степен по-засегнати- техните позиции на взимане на решения, често в изключително напрегнати ситуации, оставят своя отпечатък върху здравето им. Синдромът на изпепеляването до голяма степен е свързан и с все по-напрегнатия свят в който живеем – пациентите са все по-негативно настроени, а обществото и медицинските специалисти вече не проявяват търпимост към здравеопазването като цяло. Това води със себе си множество конфликтни ситуации, като в последните години зачестиха и тежките агресивни прояви на работното място. Агресията на работното място е един доста натежаващ рисков фактор, който е взаимосвързан и с бърнаут синдрома. Не се уточнява каква точно агресия се има предвид – от страна на пациент, на близки на пациент или дори от колеги. Отбелязваме, че агресията е посочена като вербална и/или физическа. Тревожен е фактът, че 68% са свидетели на вербална /физическа агресия, което 72% от анкетираните считат за негативна последица върху здравето им.



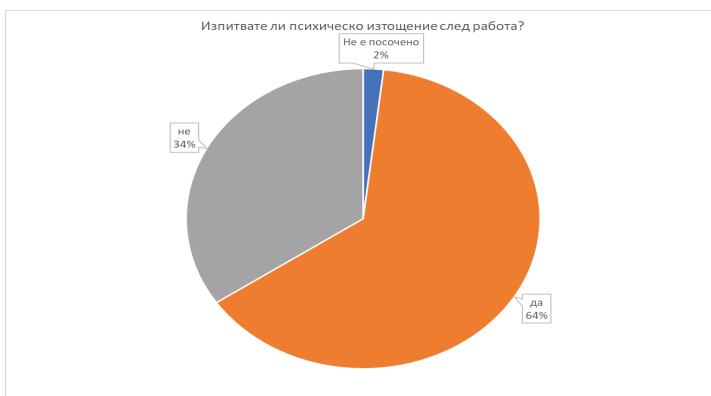
Източник: авторите

Фигура 12. Страдате ли от симптоми на бърнаут синдром?



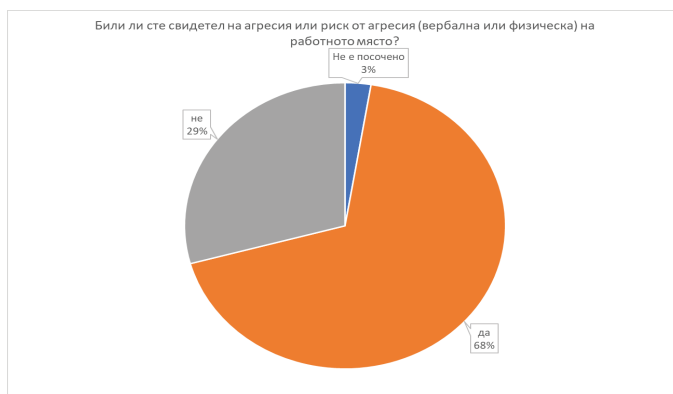
*Източник: авторите*

**Фигура 13.** Изпитвате ли физическо изтощение след работа?



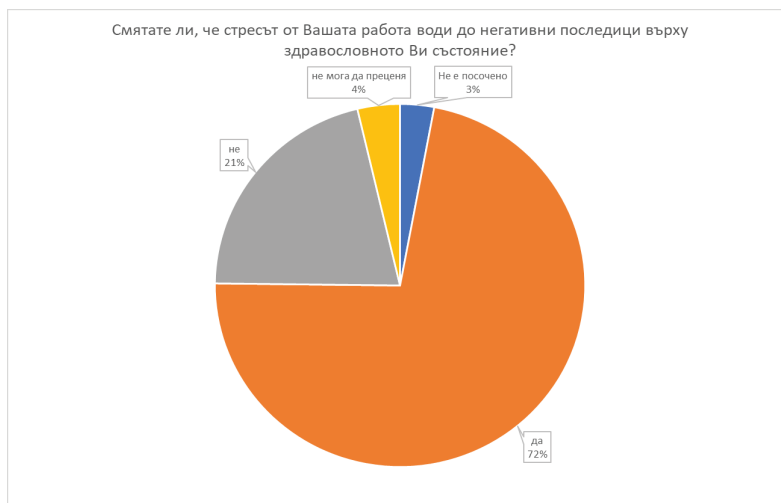
*Източник: авторите*

**Фигура 14.** Изпитвате ли психическо изтощение след работа?



*Източник: авторите*

**Фигура 15.** Били ли сте свидетели на агресия или риск от агресия (вербална или физическа) на работното място?

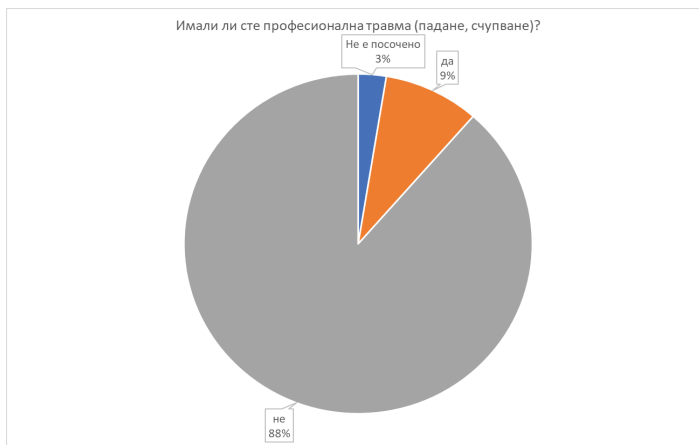


*Източник: авторите*

**Фигура 16.** Смятате ли, че стресът от Вашата работа води до негативни последици върху здравословното Ви състояние?

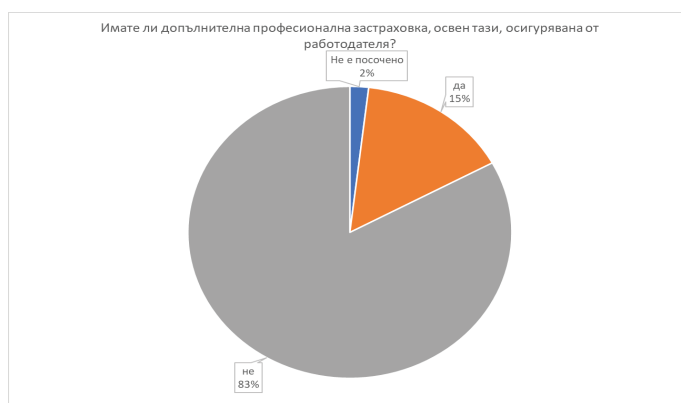
### **Безопасност на работното място**

В днешно време темата за безопасността на работното място е неделима част от ежедневието на всеки съвременен човек. Здравните заведения носят значими рискове за своя персонал, като често тези рискове се представят и под формата на трудова злополука. Четвъртата група въпроси се отнасят към темата дали някога анкетираните са ставали жертва на подобен инцидент, както и се прави връзка с въпроса за допълнителна професионална застраховка. От анкетираните 9% заявяват, че са имали травма на работното място, същевременно 83% нямат допълнителна здравна застраховка. Допълнителната професионална застраховка навлиза едновременно с тенденцията за съдебни иски в здравеопазването, която устойчиво и с големи темпове расте и в нашата здравна система. Тя се предпочита от медицински специалисти в инвазивни специалности, при които има по-голям професионален риск. Служителите, които вече са преживели трудова злополука, са много по-склонни да сключат допълнителна професионална застраховка. Може да се разсъждава по въпроса дали вече преживяното негативно събитие стимулира служителите да се защитят чрез този инструмент и дали е нужно да има негативно преживяване, за да се вземат мерки за бъдеща защита.



Източник: авторите

**Фигура 17.** Имали ли сте професионална травма?



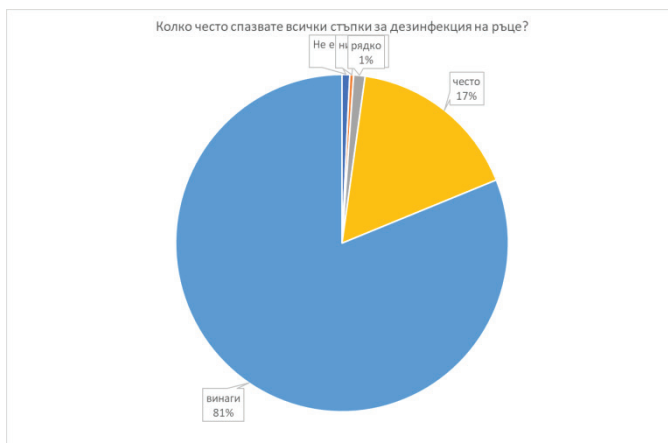
Източник: авторите

**Фигура 18.** Имате ли допълнителна професионална застраховка, освен тази, осигурявана от работодателя?

## Дезинфекция на ръце

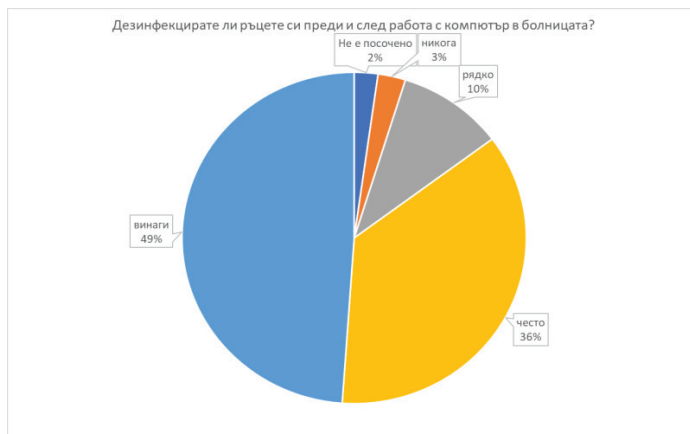
В анкетата фигурират два въпроса, които са насочени към рисковете на работното място, свързани с дезинфекция на ръце. Прави впечатление разликата в отговорите при дезинфекция на ръцете за работа с пациент и за работа с компютър. Персоналът значително подценява работата с компютър като източник на инфекциозни агенти, и 13% отговарят, че никога/рядко дезинфекцират ръцете си преди работа с него, докато при работата с пациент такъв отговор са дали 0,4% от анкетираните. Има огромна разлика в процента служители, които са дали отговор „Винаги“ – цели 81% винаги дезинфекцират ръцете си при работа с пациент, докато при работа с компютър този отговор посочват едва 124

49%. Според Центъра за контрол и превенция на заболяванията (CDC), зоните, които се докосват с ръка, като тези на работните места на медицинската сестра, могат да допринесат за вторично предаване чрез замърсяване на ръцете, които впоследствие контактуват с пациенти. Често употребяваната апаратура, като например компютър, в едно здравно заведение, е значителен източник на инфекциозен риск, както за персонала, така и в следствие за пациентите.



Източник: авторите

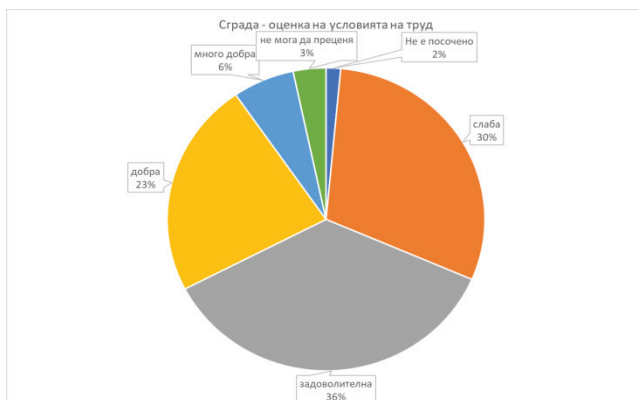
**Фигура 19.** Колко често спазвате всички стъпки за дезинфекция на ръце?



Източник: авторите

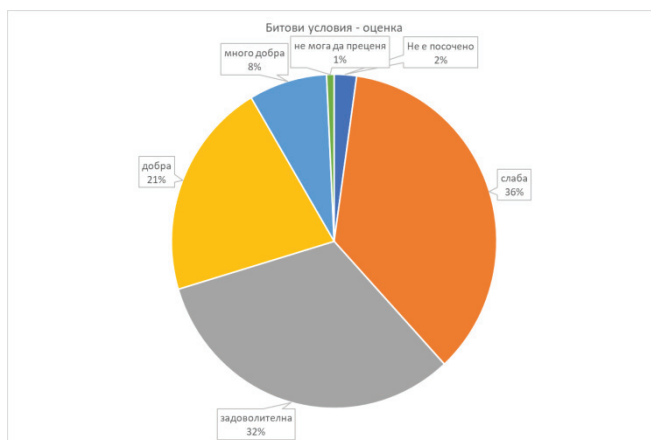
**Фигура 20.** Дезинфекцирате ли си ръцете преди и след работа с компютър в болницата?

Последната група въпроси касаят цялостната оценка на условията на труд: сграда, битови условия, информационни технологии, сигурност и защитеност на работното място. Еднакъв отговор дават 1/3 от анкетираните на въпроса за оценката общо на сградата-добра, много добра и слаба. Същите пропорции се намират и в отговора за битовите условия- по 30%, което е логично и предполага активно поведение от страна на мениджмънта за подобряване на условията, в която работят медицинските специалисти. Отговорите на въпроса за сигурност и защитеност на работното място будят тревога, защото 29% считат, че не са защитени, а едва 35% са сигурни за своята безопасност.



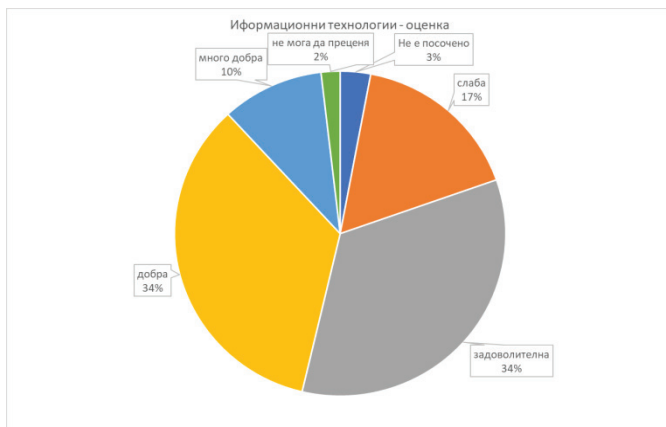
Източник: авторите

**Фигура 21.** Сграда- оценка на условията на труд?



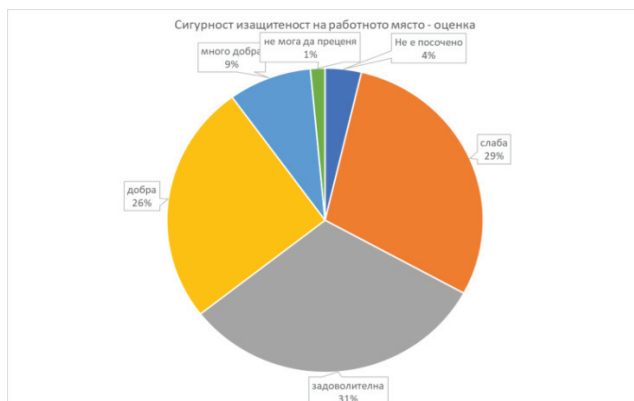
Източник: авторите

**Фигура 22.** Битови условия- оценка?



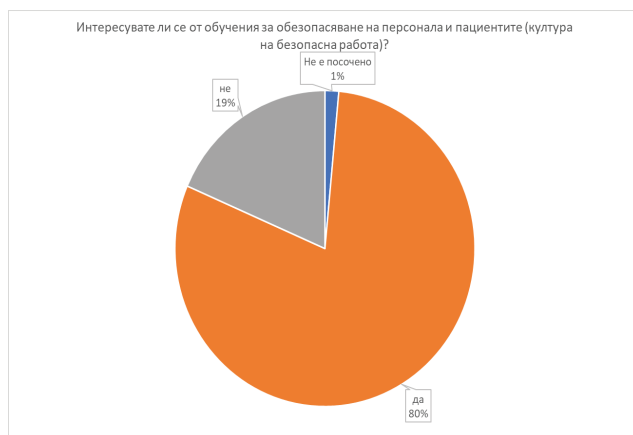
Източник: авторите

**Фигура 23.** Информационни технологии- оценка?



Източник: авторите

**Фигура 24.** Сигурност и защитеност на работното място- оценка?



*Източник: авторите*

**Фигура 25.** Интересувате ли се от обучения за обезопасяване на персонала и пациентите (култура на безопасна работа)?

### Допълнителни обучения

Въпросът, свързан културата за безопасност на работното място е може би най-важният от цялата анкета. Той обективизира желание за допълнително обучение в сферата на безопасни условия на труд и управление на риска. От анкетираните лица 80% се интересуват от подобно обучение, докато 19% – не. Това сочи желанието на екипа да подобри своите възможности, да се запознае с допълнителна информация, да получи обучение и практически занятия в сферата на риск мениджмънта. Това сочи положителна перспектива и възможности за по-добри резултати.

### Заклучение

Получените резултати и тяхната статистическа обработка водят до важни изводи, които са от полза за всяко голямо здравно заведение. Размерът на анкетираната представителна извадка дава основание да се счита, че изводите са достатъчно достоверни.

Само 6% от анкетираните си поставят ежегодно ваксина против инфлуенца вирус и 94% никога не си поставят такава ваксина. Имайки предвид, че медицинските професионалисти са представители на рисковата група по отношение на ежегодните пикове на грипните вируси, последствията могат да бъдат значими. При издаването на болничен лист, съответното лице отпада за даден период от време от работната сила на здравното заведение, като това води до организационни и финансови загуби за мениджмънта. За самото заболяло лице, това също води до финансови загуби – по-ниска сума изплатен болничен спрямо размера на заплатата, средства за лечение и други. Ако заболялото лице, от



друга страна, реши да прекара заболяването „на крак“ и в работна среда, тогава минусите са свързани с предаване на инфекциозното заболяване на други лица от медицинския персонал и на пациенти, което значително повишава рисковете и последствията от тях. За пациентите, това може да означава удължен болничен престой, престой в интензивно отделение, удължен престой в интензивно отделение, увеличени финансови разходи за лечение и допълнителни усложнения на здравословното състояние. От своя страна, другите инфектирани лица от персонала са поставени пред същата дилема – болничен лист или прекарване на инфекциозното заболяване в работна среда. В периодите на годишни епидемии от грип последствията за самото здравно заведение и за ръководството могат да имат значителни финансови измерения.

Относно данните, събрани по отношение на ваксиналното покритие за хепатит В, само 65% са ваксинирани, докато 1/3 нямат. Хепатит В е едно от основните кръвно предавани заболявания, което представлява риск, както за медицинските специалисти, така и за пациентите. Неговата „скрита“ форма на протичане и тежките му последствия в комбинацията с липса на високоефективно лечение го правят един от значимите рискове в съвременните здравни заведения.

Относно въпроса за честота на изследване за кръвно предавани инфекции, едва 8% от специалистите по здравни грижи и лекарският персонал се изследва регулярно и планово. Също така, рядко се изследват 53%, а никога- 35 % от анкетираните. Това поставя един огромен риск пред скритото разпространение на инфекциозните заболявания, като са изключително важни и преките последствия за евентуални инфектирани медицински лица. Наясно със стандартните процедури при убождане и порязване са 88% от анкетираните, което е сравнително добър показател, но не корелира с по-горния извод и предполага задълбочени проучване на този факт. Въпреки субективния характер на този въпрос и възможността от неточна самопреценка, процентите на отрицателен отговор за значително по-високи от приемливото (11%). Експозицията чрез убождане и порязване е свързана с предаването на кръвно предавани инфекции и предвид ниската активност на персонала по отношение на самоконтрол и самоинициатива за ваксинопрофилактика, това може да доведе до значими лични и професионални предизвикателства. Носителството и разпространението на кръвно предавани инфекциозни заболявания може да има големи финансови измерения за съвременните здравни заведения – отсъствие от работа на активни медицински специалисти, съдебни искове и др.

Голяма част от персонала считат, че основните проблеми по време на пандемията COVID 19 са организационни (52%) и финансови (14%). Те се изразяват в липса на предпазни средства в началото на пандемията (70%), липса на подготовка за работа в екстремна ситуация (52%), липса на подготвени кадри. Пред мениджмънта на лечебното заведение остава огромно предизвикателство как ще бъде планиран, осигурен, мотивиран и задържан най-важният ресурс в здравната система- човешкият капитал.

Според личната самопреценка на служителите от 64% до 71% изпитват физическо и психическо изтощение след работа, а 47% се самоопределят като

страдащи от бърнаут синдром. Този синдром увеличава множество рискове на работното място, както за медицинския професионалист, така и за пациента и работодателя. Редно е в дълбочина да се разяснят причините за този висок отчетен процент и да се изготви схема за тяхното отстраняване. Синдромът на изпепеляването е свързан като цяло с изключително напрегнатото ежедневие, което влияе и на самите пациенти. Често в здравните заведения се среща физическа или вербална агресия, тревожен е фактът, че 68% са свидетели на такава, което 72% от анкетираните считат агресията за негативна последица върху здравето им. Тези отговори са изключително и неприемливо високи, което е разрушително за обществените отношения и представлява огромен риск за цялата система на здравеопазване.

По въпросите, свързани с безопасност на работното място, от анкетираните 9% заявяват, че са имали травма на работното място, същевременно 83% нямат допълнителна здравна застраховка. Процентът на преживели трудова злополука е висок, докато процентът на имащи допълнителна здравна застраховка е доста нисък. В интерес на работещите е да се припомнят правилата за безопасна работа и да се проведат кампании за информираност за ползите от допълнителни професионални застраховки.

Последната група въпроси касаят цялостната оценка на условията на труд: сграда, битови условия, информационни технологии, сигурност и защитеност на работното място. Отговорите будят сериозна тревога- 30% считат, че битовите условия не са добри, както и 29% считат, че не са сигурни и защитени на работното място, а едва 35% са сигурни за своята безопасност. Оценката на риска в случая изисква активно поведение от страна на мениджмънта за подобряване на условията, в която работят медицинските специалисти.

Като заключение считаме, че големият процент от всички служители – 80%, които имат желание за допълнително обучение в сферата на управлението на риска и безопасни условия на труд са предпоставка за успешен мениджмънт. Това показва потенциала за развитие на персонала, потенциала за растеж на възможностите на здравното заведение и положителната насока, в която могат да бъдат сложени основите на едно по-ефективно и успешно управление на риска. Желанието за допълнителна информираност, сама по себе си, гарантира и по-добри резултати при едно евентуално обучение, при практически занятия или при информационни кампании. Редно е ръководството да оползотвори на максимум този потенциал и да насочи работата в здравното заведение и служителите в него към едно позитивно надграждане на настоящите възможности, към гарантиране на по-добро здравословно състояние за персонал и пациенти, към спестяване на финансови ресурси и към визия в бъдещето.

### **Използвана литература:**

1. Петрова Зл., Т. Черкезов, Р. Златанова-Великова и съавтор. (2020). Риск базирани проверки в здравеопазването, Бивалвия ООД, (Petrova, Zl., T. Cherkeзов, R.Zlatanova-Velikova 2020. Risk based inspections in healthcare. Bivalia. Sofia)

2. Петрова, Зл. (2011). “Медицинския одит като възможност за управление на медицинския риск”, *Scripta Scientifica Medica, Medical University Varna*, том 4. (Petrova, Zl. 2011. Medical audit as an opportunity for managing health risk. *Scripta Scientifica Medica, Medical University Varna*, Vol. 4)
3. Радева-Дафинова, Н., И. Гетов. (2011). “Осигуряване на безопасност за пациента и оценка на риска в практиката” *Практическа педиатрия* (12), 2, стр.16-18. (Radeva-Dafinova, N., I. Getov 2011. Ensuring patients’ safety and risk assessment in practice. *Practical pediatrics* 12, Vol.2, pp 16-18)
4. Стойнов, Ал. (1999). Наказателно право. Обща част, София. (Stoynov, Al. 1999. Nakazatelno pravo. Obzta ciast, Sofia)
5. Agency for Healthcare Research and Quality. (2018). National Healthcare Quality and Disparities Report. <https://www.ahrq.gov/research/findings/nhqrdr/nhqrdr18/index.html> (Last accessed on June 5<sup>th</sup>, 2020)
6. Alam, A. Y. (2016), “Steps in the Process of Risk Management in Healthcare”, *Journal of Epidemiology and Preventive Medicine*, 2(2), 118.
7. Australian Commission on Safety and Quality in Helathcare. <<https://www.safetyandquality.gov.au/>(Last accessed on 10<sup>th</sup> of December 2019)
8. Beaufort B., K. Darr. (2008). *Managing Health Services Organizations and Systems*. Health Professions Press. V<sup>th</sup> Edition, p.p. 455–461
9. Center for Disease Control and Prevention. (2019). *Hepatitis B VIS* [Online]. Налично на: <https://www.cdc.gov/vaccines/hcp/vis/vis-statements/hep-b.html> (Last accessed on 27 November 2019)
10. European union of general practitioners (UEMO), [www.uemo.eu](http://www.uemo.eu) (Last accessed on June 5<sup>th</sup>, 2020)
11. NPSA (2006). Risk Assessment Programme. Overview. [www.npsa.nhs.uk](http://www.npsa.nhs.uk) (Last accessed on June 5<sup>th</sup>, 2020)

# ОТНОСНО ПОНЯТИЕТО ЗА ДАНЪЧНО ЗАДЪЛЖЕНО ЛИЦЕ В ДДС СИСТЕМАТА СЪГЛАСНО ЕВРОПЕЙСКОТО И НАЦИОНАЛНОТО ПРАВО

Стойчо Дулевски<sup>1</sup>,  
УНСС  
е-мейл: sdulevski@unwe.bg

## Резюме

*Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 година относно общата система на данъка върху добавената стойност (Директивата за ДДС) очертава ключови концепции, които държавите-членки следва да транспонират по съответния ред в своите вътрешни законодателства. Това представлява гарант за хармонизацията в сферата на косвените данъци на европейско равнище. Като една от най-значимите по тази материя може да се определи концепцията за данъчно задължено лице (ДЗЛ) съгласно чл. 9 Директивата за ДДС. Целта на настоящия труд е да направи паралел между нея и съответната правна норма от българското данъчно право. В тази връзка ще се разгледат и други относими от Директивата за ДДС разпоредби, както и част от релевантната практика на Съда на Европейския съюз (СЕС). Ще се обърне внимание и някои вътрешни законодателства на държавите-членки относно концепцията за ДЗЛ.*

**Ключови думи:** Директива за ДДС; данъчно задължено лице; Съд на Европейския съюз; ЗДДС

**JEL:** K34

## ON THE CONCEPT OF THE TAXABLE PERSON IN THE VAT SYSTEM IN ACCORDANCE WITH THE EUROPEAN AND NATIONAL LAW

Stoycho Dulevski<sup>2</sup>  
University of National and World Economy  
e-mail: sdulevski@unwe.bg

## Abstract

*Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax (VAT Directive) outlines the key concepts that Member States should transpose accordingly into their national legislation. This is a guarantee of harmonization in the field of indirect taxes at European level. As one of the most significant in this matter is the concept of taxable person pursuant to Art. 9 VAT Directive. The purpose of the current study is to draw a parallel between the provision in question and the relevant text of the Bulgarian tax law. In this connection, other relevant provisions of the VAT Directive will be analyzed, as well as*

<sup>1</sup> Стойчо Дулевски, д-р по право, гл. асистент, катедра “Публичноправни науки”, Юридически факултет, УНСС

<sup>2</sup> Stoycho Dulevski, PhD in Law, Assist. Prof., Department of Public Legal Studies, Faculty of Law, UNWE

*part of the relevant case law of the Court of Justice of the European Union (CJEU). Attention will be paid also to some Member States' national legislations on the concept of the taxable person.*

**Key words:** *VAT Directive, taxable person, CJEU, Value-Added Tax Act*

**JEL:** *K34*

## **Увод**

На европейско равнище правната регулация на данъка върху добавената стойност (ДДС) е видна както в първичното, така и във вторичното право на ЕС. Договорът за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) се причислява към първата група. Дял VII, Глава 2 от него е озаглавен Данъчни разпоредби. Прави впечатление, че въпросните разпоредби се отнасят до косвените данъци за разлика от преките. Последните биват уредени във вътрешните законодателства на държавите-членки предвид изключителната им компетентност (Пенов, 2011).

По отношение на хармонизирането на ДДС в рамките на ЕС от значение е разпоредбата на чл. 115 ДФЕС относно ролята на директивите. Те, както и регламентите, решенията, препоръките и становищата, са част от вторичното право на ЕС.

Като относими по тази материя директиви могат да се посочат освен Директивата за ДДС, Директива (ЕС) 2018/1910 на Съвета от 4 декември 2018 година за изменение на директива 2006/112/ЕО по отношение на хармонизирането и опростяването на някои правила от системата на данъка върху добавената стойност за данъчно облагане на търговията между държавите членки, Директива (ЕС) 2017/2455 на Съвета от 5 декември 2017 година за изменение на Директива 2006/112/ЕО и Директива 2009/132/ЕО по отношение на някои задължения, свързани с данъка върху добавената стойност, приложими при доставките на услуги и дистанционните продажби на стоки и други.

## **Данъчно задълженото лице в Директивата за ДДС**

Концепцията за ДЗЛ е теоретично и практически значима в ДДС системата и исторически фигурира още в самото ѝ начало. Най-общо, ако едно лице не е ДЗЛ, то попада извън обхвата на ДДС системата.

Дял III Директивата за ДДС е озаглавен „Данъчнозадължени лица“. Чл. 9 Директивата за ДДС може да се определи за основното, общото правило по този въпрос. Самата разпоредба е разделена в два отделни параграфа. Чл. 9, пар. 1, изр. 1 Директивата за ДДС въвежда две неразривно свързани концепции – ДЗЛ и независимата икономическа дейност (НИД). Поради преследваните в настоящия труд цели втората концепция обаче няма да бъде предмет на изследване.

Чл. 9, пар. 1, втори абзац Директивата за ДДС извежда какво се разбира под НИД, като изброяването е неизчерпателно. Чл. 9, пар. 2 Директивата за ДДС представлява особена хипотеза, която допуска и инцидентната доставка да

обуслови наличието на ДЗЛ. Тя по-скоро може да се определи за изключение от възприетото виждане за ДЗЛ и НИД.

Чл. 10 Директивата за ДДС очертава кои лица не могат да удовлетворяват критериите за ДЗЛ. Наличието на зависимост, на субординация, на определена йерархическа структура е в противовес спрямо идеята за НИД. Типичен пример за това е трудовото правоотношение между работник и работодател.

Чл. 11 Директива за ДДС урежда концепцията за т. нар. „ДДС група“. Две или повече лица могат да се обединят помежду си в едно ДЗЛ. Следва да се отбележи, че въпросната разпоредба представлява право, а не задължение. Всяка държава-членка сама преценява, след осъществяването на необходимите кумулативни предпоставки заложи в разпоредбата, дали да я въведе в своето вътрешно законодателство. На този етап България не се е възползвала от тази опция. Чл. 11 Директивата за ДДС обаче стои в пряка връзка с чл. 9, пар. 1 Директивата за ДДС, тъй като следва да удовлетворява изискванията за ДЗЛ и НИД.

Чл. 13, пар. 1 Директивата за ДДС извежда разбирането, че публичноправните субекти по принцип не са ДЗЛ, изхождайки от тяхната правна същност и предназначение. Все пак са възможни случаи, когато те могат да отговарят на изискванията по чл. 9, пар. 1 Директива за ДДС. Това е в зависимост от естеството на дейността. За тази цел в отделно приложение към въпросната директива са упоменати тези, които могат да се третират като НИД.

Може да се обобщи, че Дял III Директива за ДДС е един от най-значимите за ДДС системата от европейска гледна точка. В него са уредени две ключови концепции – ДЗЛ и НИД, както и техните изключения. Съблюдаването им е важно, защото ако лицата/дейностите не удовлетворяват изискванията на чл. 9 Директивата за ДДС, те попадат извън приложното поле на ДДС.

Според Тера (Тегга, 2020) ДЗЛ може да бъде всяко лице, независимо от неговата правна форма, в това число и в случаите, когато такава липсва. Тук от значение е лицето, извършващо доставката, а не самата му дейност. Следва да се отбележи, че икономическата дейност не следва винаги да генерира печалба.

По отношение на концепцията за ДЗЛ през призмата на европейското право могат да се изведат следните моменти. Първо, изразът „лице“ се асоциира с всевъзможни проявления. Второ, дефиницията е универсална и обективна, като от значение е дали ДЗЛ извършва НИД. В тази връзка от значение е също и как вътрешното законодателство на съответната държава-членка доизгражда представата за лице. Трето, няма определени прагове (времеви, парични и други), за да може да се говори за ДЗЛ. По-скоро тяхното евентуално наличие е свързано с НИД. Четвърто, националното законодателство може да използва и други термини, които са сходни. Следователно не е от значение самото наименование и съпътстващите в тази връзка формалности, а съдържанието на извършваната дейност. Прави впечатление, че не съществува възможността едно лице да представлява едновременно няколко ДЗЛ, но е налице обратната хипотеза – няколко лица да бъдат едно ДЗЛ (чл. 11 Директивата за ДДС). Тя обаче не може да се определи, че влияе на самия субектен критерий, а по-скоро се възприема за опционална административна дейност.

## Практика на СЕС

От значение за изясняването правната същност на ДЗЛ е и релевантната практика на СЕС. В тази връзка ще се обърне внимание на някои относими по тази материя дела.

В своята практика СЕС обръща внимание между понятието за ДЗЛ и неговата регистрация посредством идентификационен ДДС номер. В заключение по дело C-587/10 VSTR е уточнено, че „качеството „данъчнозадължено лице“ на купувача не зависи от предоставянето на посочения номер“ (т. 43). Допустими са и други начини на доказване, които по ясен и недвусмислен начин да спомагат за извеждането на понятието. Позовавайки се на разпоредбата на чл. 4, пар. 1 Шеста директива, която кореспондира с чл. 9 Директива за ДДС, не съществува изискване за наличие и предоставяне на ДДС номер (т. 47, 48). От значение за определянето на лицето като ДЗЛ е извършваната от него дейност (т. 65). До същите изводи стига и СЕС в своето решение – не формалното изискване за ДДС номер, а наличието на НИД е меродавен критерий (т. 40, 49, 58).

В решение по дело C-24/15 Plöckl е уточнено, че въпросният ДДС номер не е надлежен аргумент да се определи дали лицето е ДЗЛ или не (т. 41). Тъй като това представлява по-скоро формално изискване, то не може да бъде лишено от съответните права (т. 42, т. 55). Като изключение от подобно виждане са случаите на данъчна измама (т. 55, т. 59).

Естеството на дейността е меродавен критерий за наличието на ДЗЛ съгласно обединени дела C-78/02 – C80/02. Генералният адвокат по тях Geelhoed (т. 31, 32 от заключението) и СЕС (т. 40 от решението) единодушно приемат, че щом тя не удовлетворява изискванията за независимост, то не е налице и ДЗЛ и въпросните услуги попадат извън обхвата на ДДС.

## Данъчното задълженото лице в българското данъчно право

През призмата на българското данъчно законодателства чл. 3, ал. 1 Закона за данъка върху добавената стойност (ЗДДС) въвежда двете концепции за ДЗЛ и НИД във вътрешното данъчно право. По този начин тя кореспондира с чл. 9, пар. 1 Директивата за ДДС. Чл. 3, ал. 2 ЗДДС очертава какво се разбира под НИД, като и тук, както във вторичното европейско право, изброяването е неизчерпателно. Чл. 3, ал. 3 ЗДДС, по подобие на чл. 10 Директивата за ДДС, разграничава случаите, при които не е налице НИД. Чл. 3, ал. 5 ЗДДС съответства смислово на чл. 13 Директивата за ДДС, тъй като разглежда публичноправните субекти и в кои случаи те могат да се определят за ДЗЛ.

При краткия анализ на разпоредбата на чл. 3 ЗДДС е видно, че тя съблюдава преследваните в чл. 9 Директивата за ДДС цели, обединявайки и други текстове от Дял III Директива за ДДС. Подобен законодателен подход е логически издържан, целящ максимална хармонизация с европейското право в сферата на косвените данъци.

Като единствено различие може да се посочи, че разпоредбата от вторичното европейско право съдържа изискването дейността да се извършва „на някое

място“. Това има вероятност да породи възможност за двусмислие, отколкото да спомага за доизясняване на концепцията. Първо, не е ясно къде следва да е териториалното разположение на въпросното място посредством неопределеното използване на „някое“. Второ, предизвикателства могат да възникнат относно характеристиката му. Така например, следва ли то да бъде възприето по обективен начин, на определено географско местоположение или и онлайн „мястото“ на електронно устройство може да удовлетвори това изискване. Изхождайки от изричното поместване на дигиталните доставки в приложното поле на ЗДДС, както и от съвременните потребности, считам, че мястото следва да се тълкува разширително, включвайки както физическите, така и виртуалните му проявления.

### **Данъчно задълженото лице в законодателствата на някои държави-членки**

Във всички държави-членки концепцията за ДЗЛ фигурира под определена форма. В тази връзка внимание ще се обърне на някои моменти от определени вътрешни законодателства.

Любопитно е, че австрийското данъчно право не използва понятието за ДЗЛ, а вместо него си служи с „предприемач“ (entrepreneur) и „предприятие“ (enterprise). Споделя се традиционното виждане, че е без значение дали е реализирана печалба или не. Само в определени случаи (като например внос, някои вътрешнообщностни придобивания и други) към ДЗЛ могат да се причислят и други категории лица. Интересна е хипотезата, съгласно която докторите също се считат за предприемачи, ако полученото възнаграждение се третира като доход от във връзка със самоосигуряваща се дейност през призмата на преките данъци. Изхожда се от разбирането, че не формално разписаната дейност, а естеството ѝ са от значение за справедливото данъчно третиране.

Белгийското законодателство се придържа към възприетите в Директива 2006/112 постулати. Няма определени ограничения по отношение на дефиницията за „лице“. То следва да извършва НИД, която да се извършва регулярно и да е с независим характер. За тази цел не е необходимо да се генерира печалба. Френската перспектива относно концепцията за ДЗЛ също не се различава от утвърдените принципи.

Във Финландия НИД следва да бъде насочена към трети лица, както и да включва рисковете, които обикновено са свързани с протичането на нормална дейност. В Унгария ДЗЛ е необходимо да има правоспособност съгласно вътрешното гражданско право. Данъчно незадължените лица, които разполагат с ДДС номер, могат също да се определят като ДЗЛ при определени случаи. В унгарското право съществува т. нар. „кооперативна общност“ (cooperative community), което не се определя като юридическо лице. Тя се състои от поне две лице, обединени в постигането на една обща цел. В нея членовете извършват освободени доставки на услуги помежду си и са солидарно отговорни.

Италианският ЗДДС не съдържа дефиниция за ДЗЛ, а това се извежда от различни правни норми. Друг любопитен момент е, че във вътрешното



законодателство липсва праг на задължителна регистрация. Следователно новорегистрирана фирма удовлетворява веднага изискванията да се облага с ДДС.

В нидерландското законодателство се говори за предприемач, който извършва регулярно независима дейност. Без значение е дали лицето се намира на територията на Нидерландия или в друга държава, в това число и трета за ЕС.

ДЗЛ по ДДС е всяко лице съгласно корпоративното или личното подоходно облагане според португалското право. Вместо общо понятие са изведени негови възможни проявления. Като едно от най-типичните може да се определи извършването на независима и обичайна за него дейност.

Испанското законодателство счита за ДЗЛ всяко лице, което независимо управлява дейността си посредством технически и/или човешки ресурси. Очертани са три възможни хипотези. Първата е насочена към дейността свързана с развитието на земята. Втората е възлагането на движимо или недвижимо имущество за придобиване на продължителен доход. Третата е изграждането или ремонтването на сгради за последваща продажба, друга възмездна престация или прехвърляне на вещно право. При нея дори еднократната, инцидентна доставка е надлежен аргумент лицето да се определи за данъчно задължено. И тук, по подобие на други държави, няма значение дали лицето е физическо или юридическо, а меродавен фактор е самата извършвана дейност. Две са възможните хипотези какво се разбира под „обичайност“. Първата е традиционното възприятие лицето да се счита за предприемач от търговска гледна точка. Втората е, когато то е отговорно за плащането на данъка на самите икономически дейности. Без значение е дали те генерират приходи или не.

Може да се обобщи, че не се забелязват сериозни различия в концепцията за ДЗЛ във вътрешните законодателства на държавите-членки. Това стои в пряка връзка с идеята за хармонизацията на косвените данъци посредством вторичното европейско право.

## **Заклучение**

ДЗЛ е значима концепция за ДДС системата, която намира проявление на европейско и национално ниво, изхождайки от идеята за хармонизация на законодателствата на държавите-членки. Нейното съблюдаване е от значение, защото рефлектира на ДДС третирането. Европейската и националната практика очертават правната ѝ същност, вземайки предвид и настоящите практически тенденции.

### **Използвана литература:**

1. Пенев, С. (2011). Правото на Европейския съюз и преките данъци на държавите-членки, София, Сиби
2. (Penov, S. (2011). Pravoto na Evropeyskiya sayuz i prekite danatsi na darzhavite-chlenki, Sofia, Sibi)
3. Terra, B. (2020). A Guide to the European VAT Directives, IBFD  
*Практика на СЕС:*
4. Case C-78/02, C-79/02, C-80/02 Karageorgou, Petrova and Vlachos
5. Case C-587/10 VSTR
6. Case C-24/15 Plöckl

## РЕЖИМИ ПО ДДС – ПРИЛОЖИМИ ЗА СЕВЕРНА ИРЛАНДИЯ

Любка Ценова<sup>1</sup>  
Висше училище по застраховане и финанси – София  
е-мейл: l.tsenova@vuzf.bg

### Резюме

*В статията се разглеждат режимите на облагане с данък върху добавената стойност, които се прилагат в Северна Ирландия след напускане на ЕС от страна на Обединеното кралство. Изследват се специфичните правила за облагане на доставките на стоки и услуги, извършвани от и за ЕС. Разглежда се видовете режими, които се прилагат за възстановяване на платен ДДС. Посочва се исканата дерогация на директивата по ДДС в полза на Северна Ирландия*

**Ключови думи:** данък върху добавената стойност, възстановяване, дерогация.

**JEL:** K2, K120

## VAT ARRANGEMENTS APPLICABLE TO NORTHERN IRELAND

Lyubka Tsenova<sup>2</sup>  
University of finance, business and entrepreneurship –Sofia  
e-mail: l.tsenova@vuzf.bg

### Abstract

*The article examines the value added tax regimes that apply in Northern Ireland after the United Kingdom leaves the EU. The specific rules for taxation of supplies of goods and services performed by and for the EU are examined. The types of regimes that are applied for VAT refund are considered. The requested derogation from the VAT Directive in favor of Northern Ireland is indicated.*

**Keywords:** VAT tax, refund, derogation,

**JEL:** K2, K120

### Увод

Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия напуснаха ЕС от 1 януари 2020 г. и за тях отпадна необходимостта от спазване на правото на ЕС във всички области на регулация на отношенията им с държавите членки. Обединеното кралство и Северна Ирландия не са повече част и от Общият пазар на общността и в тази връзка вече не е необходимо да прилагат данъчното законодателство на ЕС. С цел да се премине плавно към новият данъчен режим

<sup>1</sup> Професор, доктор по право, Висше училище по застраховане и финанси – София, България

<sup>2</sup> Professor, Ph.D., University of finance, business and entrepreneurship –Sofia, Bulgaria

и да не се затруднят търговските взаимоотношения е въведен преходен режим, който да подпомогне процеса на третиране на Северна Ирландия като трета държава спрямо ЕС. В настоящата статия се разглежда основните моменти на правната уредба на преходния период в областта на облагането с ДДС на доставките, извършвани между Северна Ирландия и ЕС, както и очакваните резултати от нейното прилагане.

## 1. Режими на данъчно облагане с ДДС в Северна Ирландия

Редът за прилагане на данъчното законодателство на ЕС в Северна Ирландия след напускането на Общността от Обединеното кралство Великобритания на 31 януари 2020 г. са разписани в специален документ наречен Споразумение за оттегляне<sup>3</sup>. В този акт са уредени редица специфични условия, които се отнасят до данъчното облагане с ДДС на търговията между двете страни. В него е посочено, че Обединеното кралство и Северна Ирландия има статут на трета държава за ЕС. За целите на търговските взаимоотношения, е постигнато споразумение *inter alia*, което предвижда, че законодателството на ЕС в областта на ДДС продължава да се прилага и в Обединеното кралство и Северна Ирландия до края на 2020 г.

С цел да се избегне създаването на „твърда“ граница между Ирландия и Северна Ирландия в Протокола<sup>4</sup> за Ирландия/Северна Ирландия, който е част от Споразумението е предвидено, че от 1 януари 2021 г. законодателството на ЕС в областта на облагането с ДДС ще продължава да се прилага за доставките **на стоки** от Северна Ирландия за ЕС и от ЕС за Северна Ирландия. По отношение на доставките **на услуги** между Северна Ирландия и ЕС в Протокола е посочено, че приложение намират правилата за облагане с ДДС, предвидени за държави извън ЕС.

Следователно доставките на стоки между ЕС и Северна Ирландия се определят като доставки, извършени в рамките на Съюза, а доставките на услуги между същите страни ще се облагат според режима предвиден за облагането на доставки на услуги, получени в ЕС от държави извън Съюза.

С цел преодоляване на затрудненията при прилагането на новия режим по ДДС спрямо Северна Ирландия, който е предвиден в Споразумението и Протокола към него, ЕС прие Директива 2020/1756 на Съвета<sup>5</sup>, с която се допълва Директива 2006/112 за ДДС<sup>6</sup>. С новата Директива се създава специален

<sup>3</sup> Споразумение на Съвета за оттеглянето на Обединено кралство Великобритания и Северна Ирландия от Европейския съюз и Европейската общност за атомна енергия (ОВ L 29/7, 31.01.2020 г.), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:12020W/TXT&from=BG>

<sup>4</sup> ОВ L29 от 21.01.2020 г. стр. 92, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:12020W/TXT&from=BG>

<sup>5</sup> Вж. Директива (ЕС) 2020/1756 на Съвета от 20 ноември 2020 година Обн. ОВ L 396, 25.11.2020г. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32020L1756>

<sup>6</sup> ОВ, L 347, 11.12.2006 г. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2006L0112:20071229:BG:PDF>

режим за идентифициране на данъчнозадължените лица от Северна Ирландия, които осъществяват доставки на стоки от и за ЕС.

В резултат на направените промените в европейското законодателство, свързано с облагането с ДДС, Обединеното кралство следва да въведе правила за общо и специално идентифициране на данъчно задължените лица. На практика това означава, че данъчнозадължените лица от Северна Ирландия, които извършват само вътрешни доставки ще притежават отделен идентификационен номер по ДДС, който ще се различава от идентификационният номер, издаван на данъчнозадължени лица от Северна Ирландия, които осъществяват търговията със стоки в рамките на ЕС. Двата вида идентификационни номера се различават по между си посредством специфичен префикс, който се добавя към идентификационния номер на търговците от Северна Ирландия, които осъществяват търговски операции със стоки с търговци от държавите членки на ЕС.

Специфичната идентификация, която е предвидена в Директива 2020/1756 на Съвета за търговците от Северна Ирландия има за цел да осигури правилното функциониране на създаденият специално за тях режим за облагане с ДДС при осъществяване на търговските взаимоотношения с ЕС. За целта идентификационният номер по ДДС, който е предназначен за търговците от Северна Ирландия, които извършват „вътреобщностни доставки“ на стоки в ЕС или получават „вътреобщностните придобивания“ на стоки от ЕС съдържа знака/префикса „XI“ към данъчния си номер. Този нов специфичен префикс е необходим защото Северна Ирландия няма специален двубуквен код по стандарт ISO 3166, който се използва за определяне на префиксите на идентификационните номера по ДДС в ЕС, съгласно чл. 215 от Директивата за ДДС. За целта в ISO е предвидена възможност за използване на „X“ кодове за територии, които нямат специфичен код. Следователно кодът „XI“ за северна Ирландия е логичен избор.

Следва да бъде посочено, че идентификационният номер играе важна роля за функциониране на системата за данъчно облагане с ДДС при прилагане режима на освобождаване от данъчно облагане на „вътреобщностни доставки“ на стоки (чрез системата VIES), при определяне приложимите процедури за възстановяване на ДДС<sup>7</sup>, при прилагане на режима на групиране за целите на ДДС, при тристранните сделки и верижните сделки („междинен оператор“), при режима на складиране на стоки до поискване от клиента и някои други режими. Идентификационният номер за целите на ДДС (с правилния префикс за съответната държава) изпълнява важна роля в търговията в рамките на ЕС. Притежаването на валиден идентификационен номер по ДДС с правилния префикс е материалноправно условие за прилагане правото на освобождаване от облагане с ДДС на така наречените „вътреобщностни

<sup>7</sup> Тринадесета директива 86/560/ЕИО на Съвета от 17 ноември 1986 г. относно хармонизиране на законодателствата на държавите членки в областта на данъка върху оборота — правила за възстановяване на данъка върху добавената стойност на данъчнозадължени лица, които не са установени на територията на Общността (ОВ L 326, 21.11.1986 г., стр. 40) и Директива 2008/9/ЕО на Съвета от 12 февруари 2008 г. за определяне на подробни правила за възстановяването на данъка върху добавената стойност, предвидено в Директива 2006/112/ЕО, на данъчнозадължени лица, неустановени в държавата членка по възстановяване, но установени в друга държава членка (ОВ L 44, 20.2.2008 г., стр. 23);

доставки“, а също така предоставя право на търговците на достъп до системата на ЕС за възстановяване на ДДС.

Държавите членки на ЕС имат задължението да съобразят националното си законодателство, свързано с облагането с ДДС, с новите разпоредби за идентификационни номера въведени за Северна Ирландия. В българското данъчно законодателство правото на притежаване на идентификационен номер по ДДС, който съдържа знака/префикса “ХІ” към данъчният номер за търговци от Северна Ирландия е уредено в чл.168 а, ал.3 от ЗДДС. Разпоредбата е в сила от 1 януари 2021 г.<sup>8</sup>

В заключение може да се посочи, че договореният специален преходен режим за данъчно облагане с ДДС на данъчнозадължените лица от Северна Ирландия по отношение на извършваните от тях доставки на стоки от и за ЕС ще спомогне за плавно преминаване към режим на данъчно облагане на тези доставки като доставки от и за трети страни. Не се очаква това решение да постави данъчно задължените лица на Северна Ирландия пред правни и икономически затруднения, свързани с преминаването към нови данъчни и търговски правила. Въведеният префикс към данъчния номер индивидуализира данъчните субекти от Северна Ирландия и доказва тяхната регистрация по ДДС за целите на данъчното облагане, според правилата на ЕС.

## **2. Правила за възстановяване на ДДС между ЕС и Обединеното кралство и Северна Ирландия след напускане на ЕС**

В Директивата по ДДС е предвидено, че всяка държава членка има право по своя преценка да възстановява ДДС на данъчнозадължени лица, които са извън ЕС при условията на два режима:

1/ общ режим за възстановяване на ДДС, който се прилага за търговци, които са извън ЕС ;

2/ специфичен режим за възстановяване на ДДС, приложим при условията на реципрочност.

### ***2.1. Общ режим за възстановяване на платен ДДС***

При упражняване право за възстановяване на ДДС за търговци, установени в Обединеното кралство се прилага процедурата, която предвижда подаване на заявление за възстановяване на ДДС до данъчната администрация на държавата членка, от която се иска възстановяване на данъка. Подаването на заявлението може да бъде направено лично от носителя на правото на възстановяване или това да стане като лицето, което иска възстановяване определи местен представител. Процедурата е уредена различно в отделните държави членки. Следователно търговецът установен в Обединеното кралство когато иска възстановяване на ДДС от държава членка на ЕС трябва да съобрази своето искане за възстановяване на ДДС от съответната държава като спазва реда, който тя е въвела.

---

<sup>8</sup> Вж. ДВ, бр. 107 от 2020 г.

## ***2.2. Специфичен режим за възстановяване на платен ДДС – режим на реципрочност***

Специфичният режим за възстановяване на ДДС при условията на реципрочност се прилага само когато между държавата членка на ЕС и третата държава, на която лицето, което иска възстановяване на данъка е местно лице, имат постиганата договореност данъкът да се възстановява при еднакви условия.

В споразумението между ЕС и Обединеното кралство и Северна Ирландия е постигнато съгласие, по силата на което възстановяването на ДДС на данъчно задължените лица и за двете страни, ще се извършва съобразно принципа на реципрочност. За целта всяка държава членки на ЕС и Обединеното кралство трябва да изготвят списъци, в които да посочат държавите, спрямо които ще се прилага правото на реципрочност. Независимо от постигнатата договореност към настоящия момент в Обединеното кралство все още няма изготвен официален списък на страните от ЕС, които отговарят на условието за възстановяване на ДДС на чуждестранни фирми при условията на реципрочност.

По отношение на Северна Ирландия в Споразумението е предвидено, че ДДС се възстановява според общите правила, които важат за ЕС при доставка на стоки. Когато се доставят услуги, възстановяването на ДДС се извършва при условията на реципрочност.

Към 1 януари 2021 г. възможностите за възстановяване на ДДС при условията на реципрочност изглеждат така<sup>9</sup>: България възстановява ДДС при условията на реципрочност за граждани и фирми от Канада, Исландия, Израел, Северна Корея, Северна Македония, Молдова, Норвегия, Сърбия, Швейцария и Украйна;

Германия прилага принципа за реципрочност за граждани и фирми, които са от Андора, Антигуа и Барбуда, Австралия, Бахамски острови, Бахрейн, Бермудски острови, Босна и Херцеговина, Британски Вирджински острови, Бруней, Канада, Кайманови острови, Гибралтар, Гренландия, Гренада, Гернси, Хонконг, Исландия, Иран, Ирак, Израел, Ямайка, Япония, Джърси, Северна Корея<sup>1</sup>, Южна Корея, Кувейт, Ливан, Либерия, Либия, Лихтенщайн, Макао, Северна Македония, Малдиви, Маршалови острови, Нова Зеландия, Норвегия, Оман, Пакистан, Катар, Сан Марино, Саудитска Арабия, Сърбия, Соломонови острови, Сейнт Винсент и Гренадини, Свазиленд, Швейцария, Тайван, Обединени арабски емирства, Съединените американски щати и Ватикана;

Гърция прилага принципът за реципрочност за търговци от Норвегия и Швейцария;

Естония прилага принципа за реципрочност за търговци от Норвегия. Естония не възстановява ДДС на предприятия, установени в Беларус, Исландия, Израел, Русия, Швейцария, Украйна и САЩ;

В списъка на Кипър за държавите, спрямо които се прилага принципа за реципрочност са посочени: Израел, Норвегия, Швейцария и Обединеното кралство;

Испания прилага принципа на реципрочност за възстановяване на ДДС за Канада (ограничено), Израел, Япония, Монако (ограничено), Норвегия,

<sup>9</sup> EU VAT Compass 2021-2022, IBFD, March 2021, ISBN 978-90-8722-590-5 /print/, p.144-145.

Швейцария и Обединеното кралство. От това правило е предвидено изключение. Принципът за реципрочност не се прилага за дължимия ДДС за услуги, свързани с посещения на панаири, изложения и други мероприятия;

Словения прилага ограничено принципа на реципрочност при възстановяване на ДДС за Турция и Тайван;

Франция възстановява ДДС на фирми, регистрирани по ДДС в държави извън ЕС, когато държавата, на която фирмата е местно лице е посочена в официален списък, изготвен от министъра на бюджета. Към днешна дата в този списък няма информация за нито една държава;

Чехия прилага принципа на реципрочното възстановяване на ДДС за търговци от Северна Македония, Норвегия и Швейцария.

От направения преглед е видно, че в ЕС съществува голямо разнообразие по отношение на приложението на режима за възстановяване на ДДС при условията на реципрочност. Посоченото разнообразие в данъчните режими по отношение на възстановяване на платен ДДС по мнението на автора няма да затрудни търговският обмен между ЕС и Северна Ирландия.

### **3. Прилагане на правото на дерогация за Северна Ирландия**

Правото на държавите членки да поискат дерогация на определени разпоредби от правото на ЕС е предвидено в чл. 395 от Директивата за ДДС. Според този текст по предложение на Европейската комисия, Съветът може да разреши на всяка държава членка да прилага специални мерки за дерогация на разпоредбите на директивата с цел да се опрости процедурата за събиране на ДДС или да се предотвратят някои форми на отклонение от данъчно облагане или избягване на данъци. Процедурата предвижда Съветът да вземе единодушно решение относно исканата дерогация на Директивата по ДДС. Решението за дерогация се отнася само за държавата членка, която го е поискала и не разпространява действието си върху другите държави членки.

Разрешенията от Съвета дерогации по Директивата за ДДС винаги са ограничени във времето, за да може да бъде оценено тяхното въздействие върху бизнеса и данъчните приходи. Предвидена е възможност за продължаване действието на вече дадено разрешение за дерогация като за целта държавата, която иска да прилага определена дерогация подава ново искане до Европейската комисия и процедурата се повтаря.

Независимо, че Северна Ирландия е трета държава в търговските отношения с ЕС, в Споразумението за оттегляне е запазено право на Обединеното кралство да поиска дерогация на директивата за ДДС относно режимът на нейното приложение в Северна Ирландия. Възползвайки се от това право Обединеното кралство отправя искане на 11 февруари 2021 г. до Съвета за дерогация на членове 16 и 168 от Директивата за ДДС в полза на Северна Ирландия<sup>10</sup>. В искането за дерогация се посочва, необходимостта от продължаване действието на дерогацията

<sup>10</sup> Brussels 11.02.2021, COM (2021), 53 final; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0053&from=EN>



на чл.16 и чл.168а от Директивата за ДДС, което е предоставено на Обединеното кралство от 1986 г. С тази дерогация Обединеното кралство е имало право да облага с единна данъчна ставка неподлежащия на приспадане ДДС, дължим за гориво на служебните автомобили, които се ползват, както за стопански, така и за лични цели<sup>1</sup>. Размерът на ставката, с която се облага неподлежащия на приспадане данък е индивидуална и се определя в зависимост от обема на двигателя и вида на горивото за автомобила. Обединеното кралство обосновава искането си за продължаване действието на тази специалната мярка за Северна Ирландия с аргумента, че този ред на облагане вече е създал условия за прилагане на опростена процедура за събиране на ДДС във връзка с разходите за гориво за служебните автомобили, които частично се употребяват и за лични нужди, което е облекчило процедурата по начисляване и събиране на ДДС, както за данъчно задължените лица, така и за данъчната администрация. Поради това Обединеното кралство иска от Съвета да разреши продължаване до 31.12.2023 г. на дерогацията на чл.16 и чл.168а от Директивата за ДДС относно единната ставка за облагане на неподлежащия на приспадане ДДС, дължим за автомобили, които се ползват както за служебни, така и за лични цели.

До момента Съвета не се е произнесъл с решение по искането за дерогация на Директивата за ДДС отправено от Обединеното кралство в полза на Северна Ирландия. По мнение на автора посоченият режим на данъчно облагане с единна ставка на неподлежащия на приспадане ДДС, дължим за горивото за служебни автомобили, ползвани както за служебни, така и за лични цели би могъл да бъде по-задълбочено проучен, с цел прилагането му и у нас чрез механизма на дерогацията.

## **Заклучение**

В заключение може да се посочи, че постигната договореност за прилагане на специфичен режим по ДДС за Северна Ирландия с цел по-плавното преминаване от режим на държава членка към режим на трета страна за ЕС е полезно с оглед извършване на бъдещи промени в Директивата за ДДС по отношение на облагането на данъчно задължените лица на държавите членки на ЕС.

## **Използвана литература:**

1. EU VAT Compass 2021-2022, IBFD, March 2021, ISBN 978-90-8722-590-5 / print/p.144-145.
2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex%3A32006L0112> (дата на достъп: 25.03.2021 г.)
3. Директива (ЕС) 2020/1756 на Съвета от 20 ноември 2020 година за изменение на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност по отношение на идентифицирането на данъчно задължените лица в Северна Ирландия, ОВ L 396, 25.11.2020г., стр. 1-2,

---

<sup>1</sup> ОВ L 212, 2.8.1986 г, стр. 35.

- достъпна на: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX-%3A32020L1756](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:%3A32020L1756) (дата на достъп: 25.03.2021 г.)
4. Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 година относно общата система на данъка върху добавената стойност, ОВ L 347, 11.12.2006г., стр. 1-118, достъпна на: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2006L0112:20071229:BG:PDF> (дата на достъп: 27.03.2021 г.)
  5. Предложение за решение за изпълнение на Съвета за предоставяне на разрешение на Обединеното кралство по отношение на Северна Ирландия да прилага специална мярка за дерогация от членове 16 и 168 от Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност, COM (2021) 53, достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0053&from=EN> (дата на достъп: 26.03.2021 г.)
  6. Споразумение за оттеглянето на Обединеното кралство Великобритания и Северна Ирландия от Европейския съюз и Европейската общност за атомна енергия, ОВ С 66I , 19.2.2019г., стр. 1-184, достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:12020W/TXT&from=BG> (дата на достъп: 27.03.2021 г.)
  7. Тринадесета директива на Съвета от 17 ноември 1986 година относно хармонизиране на законодателствата на държавите-членки в областта на данъка върху оборота – правила за възстановяване на данъка върху добавената стойност на данъчнозадължени лица, които не са установени на територията на Общността, *OJ L 326, 21.11.1986, p. 40–41* *OJ L 326, 21.11.1986, p. 40–41*, достъпна на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/ALL/?uri=CELEX%3A31986L0560;> (дата на достъп: 27.03.2021 г.)

## ПЪТЯТ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КЪМ ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ НА ИКОНОМИКАТА: ПРИНОСЪТ НА ЕВРОПЕЙСКАТА СХЕМА ЗА ТЪРГОВИЯ С КВОТИ ЗА ЕМИСИИ НА ПАРНИКОВИ ГАЗОВЕ

*Доц. д-р Светла Бонева, УНСС,*

*e-mail: sboneva@unwe.bg*

*Филип Петков, докторант, УНСС,*

*e-mail: f.petkov@unwe.bg*

*Доц. д-р Диана Маринова, УНСС,*

*e-mail: dmarinova@unwe.bg*

*Жасмина Саръиванова, докторант, УНСС, Българска стопанска камара,*

*e-mail: j.saraivanova@bia-bg.com*

## THE CONTRIBUTION OF THE EU ETS FOR THE DECARBURIZATION OF THE EUROPEAN ECONOMY

*Assoc. prof. Svetla Boneva, Ph.D,*

*University of National and World Economy, e-mail: sboneva@unwe.bg*

*Filip Petkov, Ph.D student,*

*University of National and World Economy, e-mail: f.petkov@unwe.bg*

*Assoc. Prof. Diana Marionova, Ph. D.,*

*University of National and World Economy, e-mail: dmarinova@unwe.bg*

*Jasmina Saraivanova, Ph.D student,*

*University of National and World Economy, Bulgarian Industrial Association –*

*Union of the Bulgarian Business, e-mail: j.saraivanova@bia-bg.com*

### **Резюме:**

*Целта на статията е да представи развитието на Схемата за търговия за търговия с квоти за емисии на парникови газове на Европейския съюз (ЕСТЕ, ЕУЕТС) като първият мащабен опит за регулиране на емитентите на въглеродни емисии в Европейския съюз, както и един от първите такива опити в международен план. Използвайки методите на контент анализа и следвайки историко-логическия научен подход, настоящата разработка достига до следните научни резултати: 1. систематизирано изясняване на възникването и развитието на схемата; 2. Очертаване на начина на нейното функциониране.*

**Key words:** *Схемата за търговия за търговия с квоти за емисии на парникови газове на Европейския съюз*

**JEL:** Q58; F38

## **Summary:**

*The objective of the research paper is to present the development of the EU Emission trading scheme as the first large scale initiative for regulation of the carbon dioxide emissions in the European union and one of the first initiatives on a global scale. Applying the methods of content analysis and following the logical approach, the paper has produced the following research results: 1. It has systemically presented the origin and development of the scheme; 2. It has outlined the way EU ETS functions.*

**Key words:** Emission trading scheme, EU ETS

**Jel:** Q58; F38

## **Въведение**

Схемите за търговия с емисии и квоти представляват регулиран пазар, както и ефективен начин за контролиране на производствата, отделящи в атмосферата високи количества въглеродни емисии. Търговията се осъществява при предварително зададени горни прагове на емисиите, полагащи се на емитентите във всеки индустриален сектор.

### **1. Възникване и развитие на Европейската схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове (ЕСТЕ)**

ЕСТЕ функционира от 2005 г. и е въведена съгласно разпоредбите на Директива 2003/87/ЕО<sup>2</sup>. Тя обхваща 11 хиляди индустриални инсталации, които отделят в атмосферата 45% от парниковите газове в Европейския съюз. ЕСТЕ функционира чрез разпределянето на прагови стойности (квоти) между емитентите на парникови газове и последваща търговия с тях. При стартирането на схемата за търговия с квоти за емисии първоначално се отпускат големи квоти, което води до ниски цени на търгуваните емисии и минимален стимул за трансформация към нисковъглеродни производствени и транспортни модели. ЕСТЕ обхваща индустриалните фирми в рамките на страните-членки на ЕС, Исландия, Норвегия и Лихтенщайн, както постепенно се разпростира и към авиационната индустрия в тези държави.

ЕСТЕ, както и самата директива (2003/87/ЕО) са резултат от ангажимента, който Европейския съюз поема с ратифицирането на Протокола от Киото през 1997 г. Това е първото международно споразумение, което поставя конкретни цели за намаляване на въглеродните емисии (и други видове парникови емисии) и ограничаването им чрез задаване на горни прагови стойности в 37 индустриално развити страни. Европейският съюз (в състав от 15 държави към тогавашния момент), заедно с България, Чехия, Естония, Латвия, Литва, Лихтенщайн, Монако, Румъния, Словения, Словакия и Швейцария си поставят целта

---

<sup>2</sup> Директива 2003/87/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 13 октомври 2003 година за установяване на схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността и за изменение на Директива 96/61/ЕО на Съветатекст от значение за ЕИП. OJ L 275, 25.10.2003, p. 32–46

да намалят емисиите си с 8% през периода 2008-2021 г. в сравнение с нивата от 1990 г. В общата група на ЕС-15 целта е обща за групата съвкупно, а държавите могат да разпределят целеви нива на намаляване на емисиите по между си по такъв начин, че да постигнат зададената цел за намаление от 8% на равнище ЕС-15.

Развитието на ЕСТЕ е планирано в четири фази, които обхващат периоди от по няколко години:

→ *Фаза 1 (2005-2007)* е подготвителна и затова нейният срок е само три години. В нея се регулират въглеродните емисии, емитирани от електроцентралите и най-енергоемките индустрии на територията на Европейския съюз. Почти всички квоти са предоставени безвъзмездно, а глобата при надвишаване на квотите е 40 евро за един тон въглероден диоксид, отделен в атмосферата ( $t/CO_2$ ). С това на практика се определя цената на въглеродния диоксид през този период, а размяната на квоти е свободна между емитентите на територията на Европейския съюз. Тези мерки имат доста скромнен ефект през разглеждания период, тъй като цената на въглерода е близка до нула, но водят до по-сериозни ограничения през следващите години и урегулиране на отделяните емисии.

→ *Фаза 2 (2008-2012)* съвпада с периода, в който ЕС трябва предприеме своите първи стъпки за изпълнение на целите по Киото. Това включва намаляване на броя на безплатните квоти и повишаване на броя на търгуваните квоти, които нарастват от 321 млн. през 2005 г. до 7,9 млрд. през 2012 г. – количество, което генерира приход от 56 млрд. евро. Във втора фаза се предприемат няколко важни стъпки:

- безплатните квоти се намаляват с 10% в сравнение с 2005 г.;
- Исландия, Лихтенщайн и Норвегия се присъединяват към ЕСТЕ;
- диазотния оксид ( $N_2O$ ) се прибавя към групата на регулираните емисии от парникови газове;
- организират се първите аукциони за квоти;
- намаляват се горните прагове на допустимите емисии със 6,5% спрямо 2005 г. и се увеличава глобата при неспазване на ограниченията;
- подобрява се проследяемостта чрез въвеждане на Единен регистър на транзакциите, свързани с квоти и емисии на ниво Европейски съюз, който заменя националните регистри на отделните държави-членки;
- авиацията се прибавя към обхвата на ЕСТЕ през 2012 г. само за полети в рамките на Европейския съюз и Европейското икономическа пространство, но е договорено полетите от/към трети страни да останат извън обхвата на ЕСТЕ до декември 2023 г.;
- разрешава се на най-големите емитенти да купуват квоти в размер на 1,4 млрд./т.  $CO_2$ , които да търгуват на международните пазари.

→ *Фаза 3 (2013-2020)* реформира поставянето на горни прагове на парниковите емисии от национално определяни към наднационално определяни на равнище ЕС. Разпределението на квотите се осъществява чрез аукциони, които действат по общи правила, което е особено важно при безплатно предоставяните квоти. Горните граници на позволени емисии се намаляват с 1,74% годишно. 57% от квотите за периода 2013-2020 г. се разпределят чрез търгове. Обхватът

на ЕСТЕ е разширен, стимулират се нови инициативи за производство на енергия от възобновяеми енергийни източници, инициативи за улавяне и съхранение на въглерод чрез предоставяне на нови 300 милиона квоти.

→ *Фаза 4 (2021-2030)* е ревизирана в сравнение с първоначално обявения й вариант предвид Европейската зелена сделка, новите климатични цели на Съюза и приносът, който той иска да има към Парижкото споразумение от 2015 г.

Средствата, генерирани от търговията с емисии, ще бъдат инвестирани в дейности, насърчаващи прехода към нисковъглеродна икономика. Предоставянето на безплатни квоти продължава с оглед защита конкурентоспособността на предприятията, действащи на територията на ЕС. Допълнително се намаляват с 2,2% годишно отпускните квоти, считано от 2021 г. нататък, с идеята да се стимулира ръст на цените на въглеродните емисии.

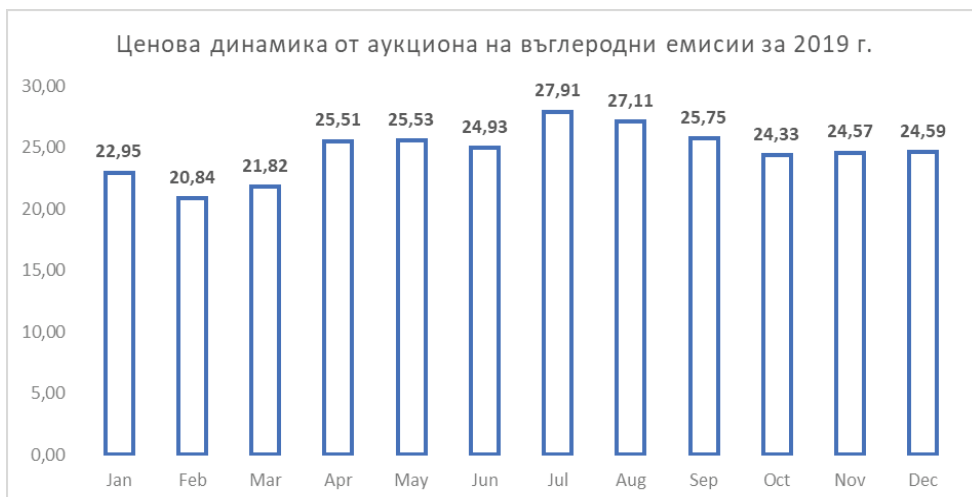
В края на Фаза 4 емисиите на регулираните чрез ЕСТЕ сектори трябва да бъдат намалени с 43% спрямо нивата им от 2005 г., което ще допринесе за постигане на подпомогне климатичните цели за 2030 г., заложи в програмата на Европейската комисия, а именно намаляване на парниковите газове с 55% спрямо нивата им през 1990 г.

Едни от най-важните промени, водещи до усъвършенстване на ЕСТЕ са направени през 2018 г. чрез директива 2018/410<sup>3</sup>. Ежегодно ЕСТЕ намалява целенасочено отпускните квоти на емитентите на парникови газове за да стимулира технологични подобрения на замърсяващите производства – те намаляват с 1,74 % в сравнение с предходния етап през периода 2013 – 2020 г. и с 2,2 % от 2021 г. нататък. След 2021 г. 57% от всички квоти ще бъдат продадени чрез търгове, като поне 50% от приходите от тези търгове трябва да бъдат използвани за постигането на цели, свързани с климата и устойчиво екологично развитие на държавите-членки на Европейския съюз.

Цените на квотите бележат ръст през 2019 г. (Фигура 1) след въвеждането на Механизма за стабилност на пазара (EUETS Market Stability Reserve, MSR). Механизма за стабилност на пазара представлява пазарен резерв за емисиите, в който се натрупват свободните и неизтъргувани емисии от предходни години. До 2023 г. в този резерв ще се съберат 24% от всички емисии в циркулация. Решено е след 2023 г. обемът на емисиите в този резерв, да не може да надвишава търгуваният обем емисии от предходната година. По този начин на практика вече натрупаните емисии от предходни години ще загубят своята валидност.

---

<sup>3</sup> Директива (ЕС) 2018/410 на Европейския парламент и на Съвета от 14 март 2018 година за изменение на Директива 2003/87/ЕО с цел засилване на разходоэффективните намаления на емисии и на нисковъглеродните инвестиции, и на Решение (ЕС) 2015/1814 (Текст от значение за ЕИП.) ОВ L 76, 19.3.2018г., стр. 3—27



Източник: EEX

**Фигура 1.** Средни цени на търгуваните общи квоти на ЕС за въглеродни емисии (EUA) в платформата EEX през 2019 г. (€/tCO<sub>2</sub>)

Европейския зелен пакт ще доведе до преразглеждане на количествата на разпределяните емисии с оглед постигането на по-амбициозните намерения на новата Европейска комисия. Въглеродните данъци в държавите членки на Европейския съюз ще подпомогнат ефекта от ограничаването на емисиите чрез регулирано отпускане на квоти и търговия в рамките на ЕСТЕ.

Европейската комисия очаква през 2020 г. секторите, покрити от ЕСТЕ, да емитират с 21% по-малко парникови газове в сравнение с 2005 г., когато схемата започва да функционира.

Към момента, ЕСТЕ се прилага за няколко индустриални сектора и обхваща няколко вида парникови газове, генерирани и отделяни в околната среда от тези сектори:

А) емитенти на емисии на въглероден диоксид и други парникови газове:

- електроенергиен сектор;
- всички енергоемки промишлени сектори;
- авиационната индустрия (за всички въздухоплавателните средства, които летят между летищата в ЕС, Норвегия и Исландия).

Б) видове парникови газове, които се отделят в околната среда, обхванати от ЕСТЕ:

- въглероден диоксид (CO<sub>2</sub>);
- азотен оксид;
- перфлуорокарбони;
- метан;
- флуоровъгледороди;
- серен хексафлуорид.

Предстои създаването на два фонда, които ще действат успоредно с Европейската зелена сделка след 2021:

- *Фондът за модернизация* ще подпомогне инвестиционните проекти за модернизирани на енергийния сектор и енергийните системи в държавите от ЕС, чийто брутен вътрешен продукт (БВП) на глава от населението по пазарни цени през 2013 г. е бил под 60 % от средния за ЕС; този фонд ще обхваща 2% от общия брой квоти през 2021-2030 г.;

- *Фондът за иновации* ще подпомогне въвеждането на иновативни технологии и авангардни иновации в индустриалните сектори, които попадат в обхвата на ЕСТЕ на ЕС, включително иновативни технологии за добив на енергия от възобновяеми енергийни източници, улавяне и оползотворяване на въглеродни емисии, технологии за съхраняване на енергия. Стойността на ресурсите на този фонд е равна на пазарната стойност на най-малко 450 милиона квоти към момента на пускането им на търг.

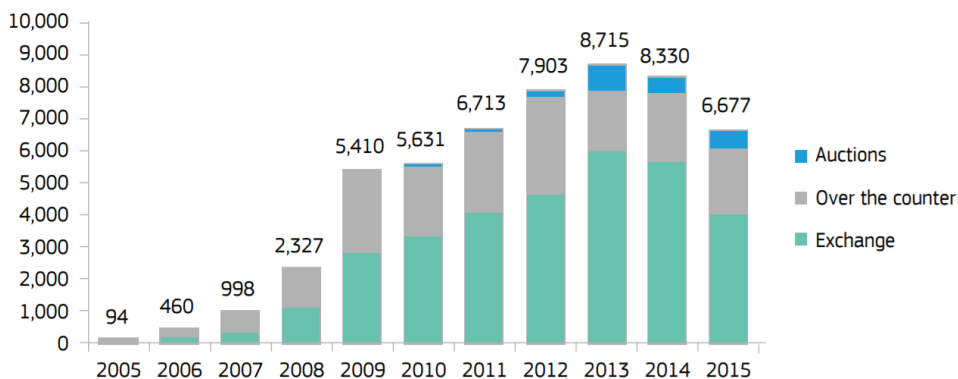
## **2. Функциониране на ЕСТЕ**

Схемите за търговия с емисии и квоти на практика представляват регулиран пазар, както и ефективен начин за контролиране на производствата, отделящи в атмосферата високи количества въглеродни емисии. Търговията се осъществява на принципа на предварително зададени горни прагове на емисиите, полагащи се на емитентите в определен индустриален сектор. С течение на времето тези горни прагове постепенно се намаляват, с цел да се стимулира по-ефективно производство и технологичен напредък, който да ограничи негативните влияния върху околната среда. При достигане на максималния праг компаниите имат възможността или да ограничат производството си, или да закупят квоти чрез ЕСТЕ от други емитенти, които не са достигнали максималния капацитет.

Регулатор на този пазар е Европейската комисия, която инициира и разработва законодателните актове и хармонизиращите за пазара технически правила. Тя поддържа също така и единен европейски регистър (дневник) на операциите, в които се записват всички трансакции с квоти и емисии. В този единен регистър Европейската комисия описва също и националните мерки (National implementation measures), сред които изготвяне на списъци с инсталации, обхванати от ЕСТЕ, на които се полагат безплатни квоти, промени в собствеността на инсталациите (ако има такива), издаването на квоти, прехвърлянето им, изтичането на срока на квотите и т.н.

Европейската комисия периодично докладва на Европейския парламент и на Съвета на Европейския съюз за напредъка на ЕСТЕ, за тенденциите в развитието на пазара, както и координира бъдещите политики и развитие на схемата. От своя страна държавите членки издават квотите в ЕСТЕ и отчитат използваните квоти и генерирани емисии на годишна база. След промените от 2019 г. те обявяват на търг и неразпределените безплатни квоти (в случай, че има такива) или тези, които са били заделени в Механизма за стабилност на пазара.



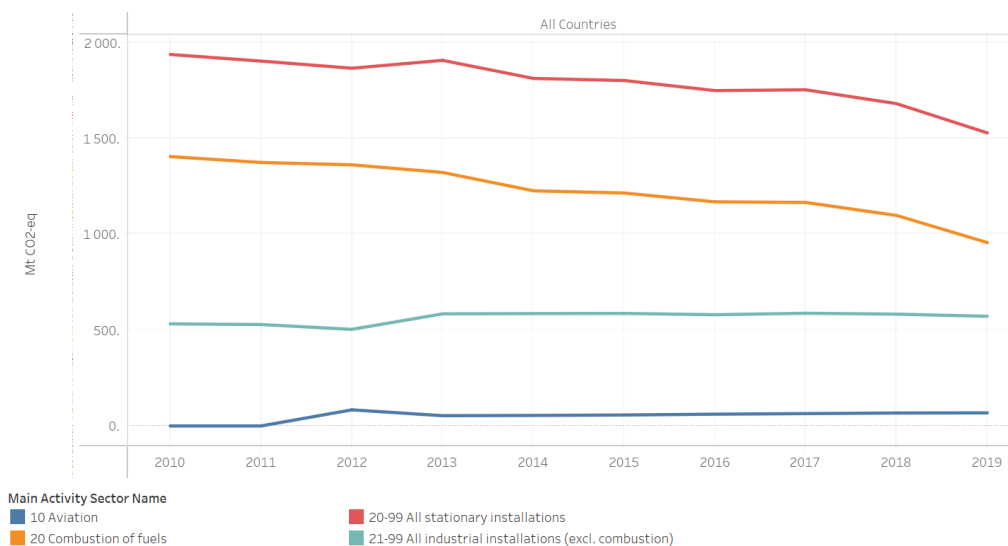


*Източник: Обобщени данни по информация на Европейска комисия, Bloomberg LP, ICE, EEX, NYMEX, Bluenext, CCX, Greenmarket, Nordpool, Bloomberg New Energy Finance estimations*

**Фигура 2.** Търгувани обеми на ЕСТЕ за периода 2005 – 2015 г., в млн. тона, по метод на търгуване

Приходите от аукционите на квоти и от събраните глоби от компаниите, които са емитирали над позволеното, трябва да бъдат инвестирани от националните правителства в устойчиви политики като например: политики за стимулиране на развитието на зелен бизнес и зелена енергия, разработване на нови технологии и изграждане на инсталации за генерирането на енергия от възобновяеми източници, усъвършенстване на технологиите и инсталациите за улавяне на въглерод и неговото съхраняване, иновации в транспортния сектор с цел понижаване на равнището на отделяните емисии, енергийна ефективност на сградния фонд, залесяване е др. 80% от така събраните в Европейския съюз приходи през 2013-2018 г. са използвани за проекти, свързани със зелената енергия. В същото време държавите членки трябва да следят за прехвърлянето на национално ниво на квоти между компаниите, действащи в тяхната юрисдикция, както и за прехвърлянето на квоти към трети страни (съгласно законодателството на ЕС).

Всяка квота (предоставена безплатно или закупена) позволява на емитента да генерира 1 тон  $\text{CO}_2$  или еквивалентното количество от другите два замърсителя на въздуха – диазотен оксид ( $\text{N}_2\text{O}$ ) и флуоровъглероди. За авиокомпаниите се прилагат специфични правила за разпределение на квотите.



Източник: European environment agency: EU Emissions Trading System (ETS) data viewer

**Фигура 3.** Динамика на въглеродните емисии (Mt CO<sub>2</sub>-eq) по сектори за 2010 – 2019 г. за държавите, участващи в EU ETS

Държавите, участващи в ЕСТЕ, използват единна платформа за търгуване с квоти и емисии. Това е регистрираната в Лайпциг European Energy Exchange (ЕЕХ). Двадесет и пет държави от ЕС заедно с Норвегия, Исландия и Лихтенщайн подписват през 2011 г. споразумение за разработване на обща платформа за размяна на квоти и емисии<sup>1</sup>.

В тази група държави обаче не участват Германия, Полша и Великобритания, които не се включват в общата платформа, но са страни по ЕСТЕ. Аукционите за общите квоти на ЕС за въглеродни емисии (ЕUA) и квотите на ЕС за авиацията (ЕUAA) се провеждат по график, съгласуван с участниците на ЕЕХ, като в тях могат да участват и държавите, които не са подписали споразумението за обща платформа ЕЕХ.

Интересен е въпросът защо три държави-членки на Европейския съюз се въздържат от активно присъединяване към ЕЕХ. Великобритания например използва местната платформа ICE Futures Europe, докато Германия този етап използва ЕЕХ, но работи по създаването на собствена платформа за търговия с емисии от горива за транспорт и отопление, която трябва да започне да действа към края на 2021 г. Полша участва в ЕСТЕ и използва ЕЕХ, но също е обявила, че работи по изграждането на своя собствена платформа за търговия. На

<sup>1</sup> European Commission. (2011). Joint Procurement Agreement To Procure Common Auction Platforms, available at [https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/ets/auctioning/docs/en\\_cap\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/ets/auctioning/docs/en_cap_en.pdf) [09/11/2020]

полския пазар се наблюдава почти равномерно разпределение на емисиите, регулирани от ЕСТЕ (51% от генерираните парникови газове), и тези, които са извън обхвата на ЕСТЕ.

Разпределението на квотите между държавите, участващи в ЕСТЕ, е направено въз основа на верифицираните емисии от регулираните инсталации през 2005 г. или от средната стойност на верифицираните емисии в периода 2005-2007 г. (отчитайки по-високата стойност), което подпомага по-плавен преход за по-големите емитенти. 88% от тези емисии се предоставят на държавите членки на Европейския съюз, 10% от емисиите се отстъпват за икономически най-слабо развитите държави като допълнителна стимулираща мярка. България, заедно с Чехия, Естония, Унгария, Литва, Латвия, Словакия, Полша, Румъния получават 2% бонус, тъй като са изпълнили още преди 2005 г. ангажмента си по Протокола от Киото (те са го постигнали към декември 1997 г.) и са намалили емисиите, които отделят, с повече от 20% към базисната 1990 г. Този бонус от 2% обаче ще отпадне през Фаза 4 от планираното развитие на ЕСТЕ, където 90% от квотите ще се разпределят съгласно верифицираните емисии от инсталации, а 10% ще продължат да се предоставят като допълнителна мярка и източник на приход за най-бедните участници.

## **Заклучение**

Постепенно все повече видове горива и вредни емисии ще бъдат включени в схемата ЕСТЕ, а през 2026 г. се планира да се заложат минимални и максимални ценови прагове на аукционите за емисии. До края на 2020 г. германският парламент се очаква да одобри законопроект за увеличение на цените за тон въглероден диоксид, емитиран от употребата на горива, като националните таргети за намаляване на парниковите газове съвпадат като цели и по време с тези на ЕС: 55% намаление към 2030 г. и пълна климатична неутралност към 2050 г.

## **Спонсиране:**

Този доклад е разработен в рамките на проект НИ-10/2020 „Въглеродните данъци в контекста на Европейската зелена сделка“ с ръководител доц. д-р Светла Бонева.

## **Източници:**

1. European Commission (2019), Communication from the commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions, The European Green Deal, COM (2019) 640 final
2. European Commission. (2011). Joint Procurement Agreement To Procure Common Auction Platforms, available at [https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/ets/auctioning/docs/en\\_cap\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/ets/auctioning/docs/en_cap_en.pdf) [09/11/2020]
3. Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC): Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C, available on <https://www.ipcc.ch/sr15/>

4. Директива (ЕС) 2018/410 на Европейския парламент и на Съвета от 14 март 2018 година за изменение на Директива 2003/87/ЕО с цел засилване на разходоэффективните намаления на емисии и на нисковъглеродните инвестиции, и на Решение (ЕС) 2015/1814 (Текст от значение за ЕИП.) ОВ L 76, 19.3.2018г., стр. 3—27
5. Директива 2003/87/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 13 октомври 2003 година за установяване на схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността и за изменение на Директива 96/61/ЕО на Съветатекст от значение за ЕИП. ОJ L 275, 25.10.2003, р. 32–46
6. Директива 2003/96/ЕО на Съвета от 27 октомври 2003 година относно преструктурирането на правната рамката на Общността за данъчно облагане на енергийните продукти и електроенергията
7. Европейска комисия, Работна програма на Европейската комисия за 2019 г. (СОМ (2018)800
8. Предложение за РЕГЛАМЕНТ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА за установяване на рамката за постигане на неутралност по отношение на климата и за изменение на Регламент (ЕС) 2018/1999 (Европейски законодателен акт за климата), СОМ/2020/80 final

# ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЕН ПАЗАР – ПОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМИ

Николай Дончев<sup>1</sup>  
УНСС  
е-мейл: n.donchev@unwe.bg

## Резюме

*Вече три десетилетия в Европейския съюз протича процес на либерализация на електроенергийния пазар. Очакванията са чрез въвеждане на пълна либерализация да се решат основни проблеми, свързани с намаляване на цените на електроенергията, постигане на по-голяма предвидимост, стабилност, сигурност и надеждност на енергийните доставки. За оценка на постигнатите резултати най-напред се изяснява обективната необходимост от либерализация на електроенергийния пазар. На следващо място се проследяват основните етапи на осъществяване на този процес във Великобритания и в Европейския съюз като цяло. Основно място в изследването заема изясняване условията, при които двата основни инструмента – конкуренция и координация – водят до постигане на по-голяма ефективност и извличане на повече ползи за всички участници в този процес (потребители, производители, търговци, оператори на преносни и разпределителни мрежи, регулаторни органи).*

**Ключови думи:** либерализация, регулация, интеграция, електроенергиен пазар.

**JEL:** A10, F02

# THE LIBERALIZATION OF THE EUROPEAN ELECTRICITY MARKET – ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS

Nikolay Donchev<sup>2</sup>  
University of National and World Economy  
e-mail: n.donchev@unwe.bg

## Abstract

*The process of liberalization of the electricity market is ongoing for three decades. The expectations are major problems related to electricity price decrease, increase of the predictability, stability, safety and reliability of the energy supplies to be decided by the implementation of complete liberalization. For assessment of the achieved results, the objective necessity of liberalization of the electricity markets shall be clarified. On the next level, the major stages of implementation of this process in Great Britain and in the European Union has been reviewed. The major place in the research is for clarification of the conditions under which the two major instruments – coordination and competition – lead to higher effectiveness and*

<sup>1</sup> Гл. ас. д-р. Катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС, София.

<sup>2</sup> Chief Assist., PhD at Marketing and Strategic Planning Department, University of National and World Economy, Sofia.

*higher benefits for all participants (consumers, producers, traders, operators of transmission and distribution networks, regulators).*

**Keywords:** *liberalization, regulation, integration, electricity market*

**JEL:** *A10, F02*

## **Увод**

От средата на 90-те години на ХХ век в Европейския съюз започва процес на постепенно отваряне на силно монополизирани енергийните пазари на страните-членки. Основната цел е да се гарантира *свободата на потребителския избор, сигурността на енергийните доставки и достъпни цени на електроенергията*. Възприема се разбирането, че наличието на добре функциониращ интегриран енергиен пазар е най-добрият инструмент за гарантиране на енергийните доставки на достъпни цени и осигуряване на по-големи количества електроенергия, произведена от възобновяеми източници, при по-висока икономическа ефективност. Постигането на ниски цени на електроенергията е от съществено значение за осигуряване на икономическия растеж и благосъстоянието на потребителите. В каква степен предприетите стъпки в посока на либерализация на електроенергийния пазар съдействаха за постигането на тези цели и решаването на тези проблеми?

## **„Генезис и еволюция на либерализацията на електроенергийния пазар**

Свободният пазар – мит или реалност? Все повече изследвания показват, че на съвременния етап на развитие на социално-икономическите системи напълно свободен пазар не може да има, че без ясни правила никой пазар не може да функционира ефективно (Стиглиц Дж., (2003). Общественият характер на производствения процес изисква съобразяването и спазването на определени правила. Всяка бизнес дейност попада под някаква форма на регулация (т.е. на ограничаване на полето на свободни действия) – било, за да получи съответния лиценз за нейното осъществяване; било, за да отговори на съответните професионални, технически, здравни, социални и екологически стандарти; било, за да гарантира спазването на определени етични и морални правила; било, за да се избягват манипулации на клиента със заблуждаващи реклами и търговски трикове; било, за да се гарантират потребителските права от недобросъвестен търговец; било, за да не се прилагат нелоялни търговски практики и т.н. Наличието на големи ограничения и бариери пред трудовата миграция от страна на най-развитите държави е най-яркият пример за това, че напълно свободен пазар не може да съществува.

Най-често постигнатите скромните (или разочароващите) резултати в дадена област от обществено-икономическия живот се обясняват или с прекомерна свръхрегулация (т.е. с неадекватни политики и механизми за държавна намеса) или с отсъствието на такива. И обикновено в първия случай предложенията за

по-добро бъдеще се свеждат до прилагане на „изпитани“ във времето рецепти – либерализация, приватизация, дерегулация (Кинг Ал., Шнайдер Б., 1991<sup>3</sup>). Но дали тези инструменти винаги водят до по-добро функциониране и развитие на даден икономически сектор? Азбучна истина е, че всеки инструмент дава очакваните резултати само при определени условия. Извън тези условия прилаганият инструмент не само, че няма да доведе до очакваните резултати, но може да нанесе необратими негативни последици (Манов В., 2011).

Икономическата теория и практика са доказали, че степента на либерализация на един пазар зависи най-вече от характеристиките на търгуваните стоки и услуги и от особеностите на процеса по тяхното създаване и потребление. В редица отрасли с изключително голямо обществено значение (градски транспорт, комунални услуги, водоснабдяване и канализация, електроснабдяване, газоснабдяване, телекомуникации) се проявява т. нар. ефект на икономии от мащаба – разходите за единица продукция намаляват съществено с увеличаване на обема на производството. Колкото по-голям е обемът на производството, толкова по-ниски стават средните разходи. В такива отрасли (естествени монополи) е разумно от икономическа гледна точка цялото производство да се осъществява от една фирма, тъй като конкуренцията би довела само до повишаване на разхода за единица продукция (Фишър Ст. и др., 1997).

В почти цяла Европа и САЩ повече от 100 години съществува представата, че в енергетиката по-висока ефективност не може да се постигне на основата на конкуренцията, че индивидуалното съперничество между фирмите ще доведе до влошаване на техните резултати, т.е. конкуренцията би довела само до повишаване на разхода за единица продукция. Причините за това основно се свързват с особеностите на продукта електроенергия и възможностите за извличане на големи икономии от мащаба.

Първата особеност на продукта електроенергия е, че той е благо, без което не е възможно ефективното осъществяване на каквато и да е човешка и стопанска дейност. Продуктът ел. енергия се отличава с ниска степен на заменяемост и еластичност. Поливалентният характер на използването му придава особен статут в йерархията от потребности и приоритети. Поради това достъпът до ел. енергия, сигурността и надеждността на доставките трябва да бъдат гарантирани в максимална степен и то на възможно най-ниска цена.

На следващо място електричеството е стока, която не може да се съхранява. Тази особеност налага търсенето и предлагането да се поддържат в перфектен баланс през цялото време. Постигането на *синхронизиран баланс* на производството и потреблението на електроенергия прави изключително сложен процеса както по прогнозиране на потреблението, така и на планиране на производството.

Следващата особеност на продукта е, че той се отличава с висока степен на стандартизация (унификация), което свежда до минимум възможностите за конкуренция чрез диференциация и вариации в качеството между производителите на пазара.

---

<sup>3</sup> Виж също Състояние на планетата, (2014 г.)

На следващо място, производството на електроенергия се характеризира с висока степен на сложност на техниката и технология, свързано е със значителни по обем инвестиции, чиято възвращаемост се получава в дълъг хоризонт от време. Високата степен на сложност по цялата верига: производство (особено при АЕЦ и ТЕЦ) – пренос – разпределение – потребление изисква и висока степен на специализирани познания и квалификация. При всяко решение в енергетиката трябва да се обхване колкото се може по-широка и по-дълга верига от последици в рамките на значителен период от време.

Нормалното функциониране на електроенергийна система като единно цяло изисква висока степен на координация между отделните участници (както в национален, така и в международен мащаб). Постигането на координация на възможно най-ефективна основа при сложните системи по дефиниция изисква централизирано управление. Нормалното функциониране на електроенергийната система не се явява сбор от отделните оптимуми постигнати на всеки един етап от веригата на стойността: производство – пренос – разпределение – потребление.

Електроенергийният пазар във всяка страна се отличава със специфична структура, в зависимост от *природните ресурси*, с които тя разполага, и *технологията*, които използва за производството на електроенергия. Но и при изключително надарената с природни ресурси страна винаги на дневен ред ще стои въпросът за ефективното производство и потребление на електроенергия.

Степента на значимост на електроенергията за обществения и икономическия живот я превръщат в изключително чувствителен въпрос на националната сигурност на всяка държава. Осигуряването и гарантирането на енергийната независимост винаги ще бъде приоритет от най-висок ранг. И в този пункт намаляването на степента на зависимост от енергийни ресурси изисква непрекъснатото повишаване на ефективността по цялата верига на стойността.

Тези особености на продукта ел. енергия са причина дълго време отрасълът да се разглежда като естествен монопол. Затова почти във всяка страна в Европа и САЩ се създава **вертикално монополно обединение**, което обхваща цялата верига от дейности и по този начин се гарантират сигурността и надеждността на доставка на ел. енергия до крайните потребители и то на възможно най-ниска цена.

Този модел на функциониране продължава до края на 80-те години на 20 век, когато започват да се появяват първите идеи, че някои от дейностите във веригата на стойността вече не представляват естествен монопол и обществото само би спечелило, ако те се изнесат на пазара, тъй като ще се осъществяват по по-ефективен начин. Извън мрежовите услуги – достъп, пренос и разпределение – всички други дейности могат да бъдат осъществявани по-ефективно на пазарен принцип. Причините за промяна на парадигмата основно са две.

Първата е развитието на техниката и технологиите в енергийния сектор, даващи възможност за:

- намаляване на минималния ефективен мащаб и по-гъвкаво производство съобразно измененията в потреблението на електроенергия (тази промяна основно се дължи на замяната на паровите турбини, работещи с въглища и нефт, с газови турбини);



- увеличаване на разстоянието за пренос на електроенергия;
- намаляване на разходите за управление на електроенергийната система чрез разширяване полето на приложение на информационно-комуникационните технологии.

Втората причина са слабости в регулирането от страна на държавата. Все по-често започват да се срещат нарушения и злоупотреби в предприятието монополист:

- изграждане на свръхкапацитет, несъобразен с тенденциите в потреблението на ел. енергия;
- раздути управленски, инвестиционни и социални разходи, водещи до неефективност;
- липса на инициативност към иновации. Към тези слабости се прибавят и следните недостатъци на използвания модел: – липса на прозрачност при определянето на цената;
- слабо участие на заинтересованите страни;
- лошо обслужване на клиента;
- ниска степен на свобода на избор на потребителя. Голямата част от критиките към използвания модел на управление на естествения монопол са насочени срещу това, че в центъра не е поставен потребителят, а предприятието монополист. В крайна сметка всички разходи и рискове се прехвърлят на потребителя чрез по-висока цена на електроенергията.

Доминиращата позиция на неокласическите възгледи в управлението на икономиката от края на 80-те години на XX век довежда до постепенно отваряне и либерализиране на електроенергийните пазари в страните от Западна Европа и САЩ. В синтезиран вид основните аргументи за либерализация на електроенергийния пазар се свеждат до:

- предоставяне на по-голяма свобода на избор на потребителите;
- постигане на по-добри условия за потребителите (по-голямо разнообразие и по-високо качество на предлаганите услуги);
- постигане на по-голяма прозрачност и защита на потребителите; – създаване на нови възможности за бизнес.

В синтезиран вид **основни етапи**, през които протича процесът на либерализация на електроенергийния пазар, са следните:

- 1) Разделяне на веригата на стойността на отделни дейности, приватизация на част от предприятията и преход от централизирано към децентрализирано управление.
- 2) Създаване на *независим регулаторен орган*, който да гарантира равнопоставеността на всички пазарни участници.
- 3) Създаване на електроенергиен *системен оператор*, който да гарантира стабилността и надеждността на системата. Собствеността върху преносната и разпределителната мрежа, както и мрежовите услуги (достъп и пренос) остават в правомощията на държавата, тъй като не е възможно извеждането им от режим на естествен монопол.

- 4) Създаване на *електроенергийна борса* и пазари на едро и дребно с различни времеви сегменти – „ден на пред“, „в рамките на деня“, дългосрочни договори;
- 5) Постепенно излизане на всички производители и потребители (битови и небитови) на свободния пазар;
- 6) Създаване на *балансиращ пазар*.

През 2005 г. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD, 2005) представи следните основни принципи, които държавите трябва да следват, за да постигнат успех в либерализация на електроенергийния пазар:

- 1) Стимулиране на конкуренцията по цялата верига на стойността (с изключение на мрежовите услуги), за да се повиши ефективността – от производството до потреблението.
- 2) Създаване на условия за привличане на повече участници на пазара, тъй като конкуренцията носи ползи само, когато се състезават множество участници. Стимулиране на конкуренцията в областта на производството чрез увеличаване на дела на генерациите, използващи природен газ, тъй като те са по-евтини и по-гъвкави спрямо останалите конвенционални начини за производство на ел. енергия. Насърчаване на конкуренцията между търговците на електроенергия чрез въвеждане на иновативни продукти, съобразени с индивидуалните нужди на потребителите.
- 3) Разработване на пазарен модел, гарантиращ по-голяма прозрачност, за да могат отделните участници да вземат ефективни решения. Новата рамка предполага участие на множество различни по големина предприятия. Ценовите сигнали заедно с ясната и предвидима регулаторна рамка трябва да бъдат достатъчно надежден източник за вземането на инвестиционни решения.
- 4) Прехвърляне на фокуса от предлагането към търсенето чрез използване на различни механизми за по-активно участие на потребителите на пазара. Гарантиране правото на свободен избор чрез осигуряване на възможност за бърза и лесна смяна на доставчика.
- 5) Предотвратяване на всякакви опити за дискриминация и манипулации на пазара от използването на господстващо положение.
- 6) Политиките на правителствата трябва да са съобразени с измененията в климата и да отчитат степента на въздействие на отрасъла върху околната среда. С оглед запазване на конкуренцията не се препоръчва използването на пряка финансова подкрепа за конкретни технологии или непрозрачни схеми, създаващи неравнопоставеност на отделните участници на пазара.
- 7) Инвестициите в мрежи и инфраструктура трябва да осигуряват една нормална норма на възвръщаемост, за да бъдат гарантирани сигурността и надеждността на енергийните доставки в дългосрочен период.
- 8) Стимулиране на инвестициите в конкурентна среда, което да дава възможност за споделяне на рисковете между взимашите инвестиционни решения, а не прехвърлянето им на потребителите.

Едно от големите предизвикателства пред либерализацията на електроенергийния пазар е как той да предоставя достатъчно стимули за поддържане на *инвестиционния климат*. В новите пазарни условия инвеститорите се ориентират към по-малки и гъвкави централи, които се откупуват в по-кратки срокове. Това обаче е свързано с по-високи средни и пределни разходи, а оттук и по-висока цена на електроенергията. Дали либерализацията ще може да доведе до по-висока ефективност на инвестиционните решения, която да компенсира по-високите средни и пределни разходи – това ще бъде истинския тест за стабилността на пазара.

Фалитът на компанията Енрон в началото на XXI век, зачестилите аварии и прекъсвания в захранването с ел. енергия в САЩ, Италия и Скандинавските страни се представят от критиците на либерализацията на електроенергийния пазар като сериозни аргументи в подкрепа на тезата, че тя не може да бъде успешна концепция. От своя страна защитниците на либерализацията изтъкват, че тя е дълъг и продължителен процес, затова ползите не трябва да се очакват в краткосрочен период. Според тях тези провали се дължат на неправилна или непоследователна политика от страна на правителствата, неясна и противоречива регулаторна рамка, бавно адаптиране към съвременните технологии за управление на мрежата.

И така, в съществен въпрос за смисъла от либерализацията на електроенергийния пазар се превръщат *критериите, по които ще се оценяват постигнатите резултати*. Според нас основните критерии за оценка на успеха трябва да бъдат:

- намаляване на цените на ел. енергията (и за битовите, и за небитовите потребители);
- повишаване на ефективността по цялата верига на стойността;
- разширяване на пазара и засилване на търговските потоци между отделните държави;
- намаляване на аварияте и прекъсванията на доставките на електроенергия;
- въвеждане на иновативни продукти в постигането на синхронизиран баланс между производството и потреблението на електроенергия;
- удовлетвореност на потребителите от ползваните услуги.

### **Опитът на Великобритания от либерализацията на електроенергийния пазар**

Пионер в световен мащаб в процеса на либерализацията на електроенергийния пазар е Великобритания. Предприетите стъпки в края на 80-те години на XX век в посока на приватизация и дерегулация на енергийния отрасъл се превръщат в модел за осъществяване на процеса и в останалите държави, тръгнали по този път. Опитът на Великобритания се използва и като основен стълб за промяна на енергийната политика на Европейския съюз.

Ключова роля в британския модел има отделянето на собствеността върху мрежите за пренос и разпределение от останалите дейности и едновременно

осъществяване на процесите на либерализация и приватизация (Stagnaro C., 2015). Създаването на независим регулаторен орган и независим системен оператор заемат съществено място в насърчаване на конкуренцията както при производството на електроенергия, така и при търговията. Големите индустриални потребители са свободни да купуват електроенергия директно от пазара на едро, на който всички производители трябва да участват.

В резултат на извършените реформи първоначалният ефект е драстично намаляване на цените на едро и дребно. В голяма степен това се дължи на настъпилите структурни промени в електроенергийния микс. До 1989 г. около 90% от производството на електроенергия във Великобритания е от въглища. С прететите промени започва постепенен преход към намаляване дела на въглищата и петрола и увеличаване дела на природния газ и електроенергията, произведена от атомни електроцентрали, в електроенергийния микс. Новите газови турбини (CCGT – Combined Cycle Gas Turbine) са евтини, бързо се произвеждат и предлагат висока ефективност, което в комбинация с намаляващите цени на природния газ предлагат ниски средни разходи за единица продукция. Към края на XX век с процесите по деиндустриализация и подобряване на енергийна ефективност потреблението на електроенергия намалява, а възобновяемите източници започват да изместват въглищата и природния газ (Newbery D., 2004).

През последните години във Великобритания настъпват сериозни промени в енергийната политика, които трудно се вписват в либералния модел. Всяка характеристика на либерализацията е подложена на сериозна критика особено механизмът на ценообразуване и изискването за повишаване на инвестициите в чисти технологии. Постепенно се предприемат стъпки към все по-голяма централизация при вземането на решения. Основната причина за това е **промяна във фокуса на преследваните цели – от гарантиране независимостта на пазарния механизъм към по-високи екологични стандарти, защита на потребителите и енергийна сигурност. Повечето от политиките за намаляване на вредните емисии се оказват несъвместими с принципите на свободния пазар.**

Основни инструменти на енергийната политика, с които ще се насърчават инвестициите в чисти технологии и ще се гарантира сигурността на енергийната система, са: – дългосрочни договори за разлика, които осигуряват стабилни и предвидими стимули за компаниите да инвестират в нисковъглеродно производство; – механизъм за капацитет, с който ще се гарантира сигурността на електроснабдяването, включително разпоредби, позволяващи намаляване на търсенето на електроенергия; – преходни споразумения за инвестиции във възобновяеми енергийни източници по схемата „задължение за зелена енергия“; – високи екологични стандарти за нови централи от изкопаеми горива.

## Опитът на Европейския съюз от либерализацията на електроенергийния пазар

Енергийната политика на Общността дълго време се разглежда като област на споделена компетентност. Според Договора за функциониране на ЕС (чл. 194) като области на споделена компетентност са изведени осигуряването на условия за функционирането на енергийния пазар, гарантиране сигурността на енергийните доставки, насърчаване на енергийната ефективност, разработването на нови и възобновяеми енергийни източници, взаимна свързаност на енергийните мрежи. Всяка държава, обаче, си запазва правото „да определя условията за използване на енергийните си ресурси, да избира между различни енергийни източници и да определя общата структура на енергийното си снабдяване“ (член 194, параграф 2).

От средата на 90-те години на XX век в Европейския съюз започва процес на постепенно отваряне на силно монополизирани енергийните пазари на страните-членки. Основната цел е да се гарантира на потребителите *свободата на избора, сигурност на енергийните доставки и достъпни цени*. Възприема се разбирането, че наличието на добре функциониращ интегриран енергиен пазар е най-добрият инструмент за гарантиране на енергийните доставки на достъпни цени и осигуряване на по-големи количества електроенергия, произведена от възобновяеми източници, при по-висока икономическа ефективност. Постигането на ниски цени на електроенергията е от съществено значение за осигуряване на икономическия растеж и благосъстояние на потребителите.

За осъществяването на тази цел се предприемат редица действия за създаване на добре функциониращ вътрешен енергиен пазар. През 1996 г. е приета първата директива (Директива 96/92/ЕО), с която се задава посоката за предприемането на действия по либерализация на електроенергийния пазар в ЕС. През 2003 г. се приема втори енергиен пакет (Директива 2003/54/ЕО и Регламент 1228/2003/ЕО), а през 2009 г. се приема трети енергиен пакет (Директива 2009/72/ЕО, Регламент 713/2009 и Регламент 714/2009) от законодателни промени в посока на либерализация на електроенергийния пазар. През 2018 г. Комисията представя директива за общите правила за вътрешния пазар на електроенергия и за създаване на Агенция на Европейския съюз за сътрудничество между националните енергийни регулатори.

Най-общо смисълът на приетите законодателни инициативи за либерализация на електроенергийния пазар е да се гарантира: – правото на достъп на трети страни до електроенергийните мрежи; – свободния избор на доставчици от страна на потребителите; – премахването на пречките пред трансграничната търговия; – ефективния надзор на пазара от независими регулатори, както и сътрудничеството на регулаторите и операторите на мрежи на равнището на ЕС.

Според представения доклад на Комисията в края на 2017 г. като основни постижения на процеса на либерализация на електроенергийния пазар се изтъкват: а) по-голяма ликвидност на европейските пазари на електроенергия; б) значително увеличаване на трансграничната търговия; в) по-голям избор за потребителите; г) увеличена конкуренция, особено на пазарите за търговия на

едро; д) задържане на цените на едро в разумни граници; е) значително по-добро положението на потребителите на енергийните пазари.

Според доклада на Комисията през следващото десетилетие се очертават следните насоки на фундаментални промени в европейските пазари на електроенергия:

- 1) Ще се увеличава делът на електроенергията, произвеждана от възобновяеми енергийни източници. Това ще поставя изискване за адаптиране на правилата за функциониране на пазара и експлоатация на мрежите съобразно спецификата на производството (по-голяма променливост, по-малка предвидимост, необходимост от децентрализация). Ключова роля в този процес ще придобиват т.нар. „краткосрочни пазари на електроенергия“ („в рамките на деня“ и „балансиращи“ пазари).
- 2) В новите условия все повече ще нараства ролята на потребителя на електроенергийния пазар. С развитието на новите технологии потребителите ще имат все по-големи възможности за производство и съхранение на енергия, както и за оптимизиране на своето енергопотребление.

Ще намалява ролята на държавата на пазара на електроенергия. С оглед повишаване на конкуренцията и инвестиционната привлекателност на електроенергийния пазар, Комисията предлага държавите-членки да изготвят пътна карта за постепенно премахване на всички регулирани цени и най-вече на тези, които са по-ниски от себестойността.

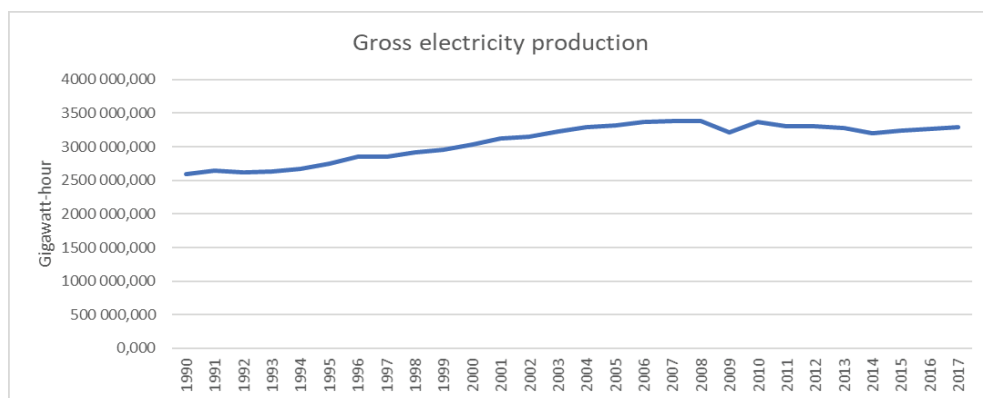
Повишаване на взаимната свързаност на националните енергийни мрежи чрез обща трансевропейска мрежа ще изисква по-висока степен на координацията между операторите на преносни системи (ОПС) и регулаторите. Съществено значение за функционирането на електроенергийния пазар ще имат изграждането на регионални сътрудничества, които ще навлизат във все повече области от регулаторната рамка.

В синтезиран вид, според Комисията пазарът на електроенергия през следващото десетилетие ще се характеризира с по-променливо и децентрализирано производство на електроенергия, с по-голяма взаимозависимост между държавите членки и с нови технологични възможности за потребителите да намалят разходите си за електроенергия и да участват активно на пазарите на електроенергия чрез оптимизация на потреблението, собствено крайно потребление или съхранение.

С последните изменения на нормативната уредба (т.нар. четвърти енергиен пакет) се поставя началото всеки битов потребител да има възможност едновременно да бъде и производител и търговец, т.е. да произвежда, консумира, акумулира и продава електрическа енергия чрез съответните устройства на своя имот. Създаването на енергийни кооперативи и общности за производство и потребление за собствени нужди на ел. енергия от възобновяеми източници се възприема като един от начини за постигане на по-ниски цени за битовите потребители. Интересно е да се види как този модел ще стане работещ в отделните държави-членки съобразно спецификата на тяхната енергийна система.

## Процесът на либерализация на електроенергийния пазар и неговото отражение върху производството, конкуренцията и цените на електроенергия в Европейския съюз

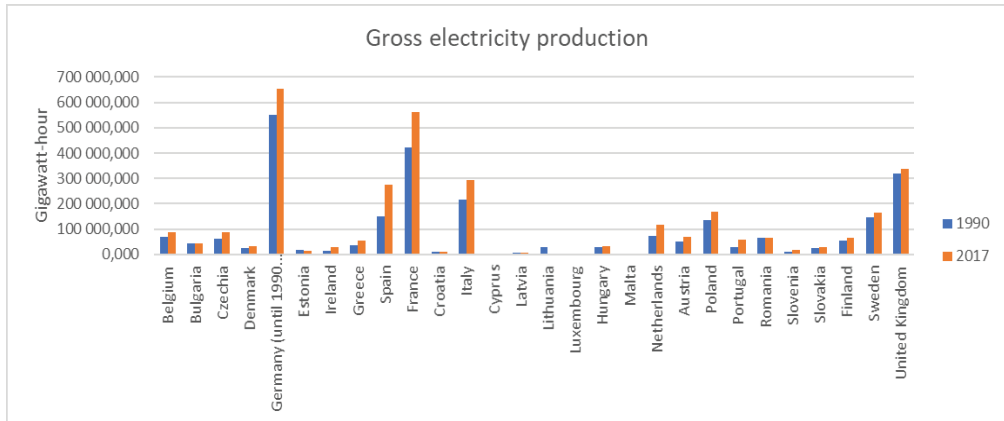
Оценката на постигнатите резултати се извършва на основата на сравнителен анализ на измененията в производството, конкуренцията, търговията и цените на електроенергията преди и след въвеждането на мерки в посока на либерализация на електроенергийния пазар в Европейския съюз. Изследването показва, че за периода 1990-2017 г. производството на електроенергия в ЕС-28 непрекъснато нараства (фигура 1), но с твърде бавни темпове (средногодишно с 0,9%). През 1990 г. е произведена 2 594 782,911 ГВтч електроенергия, а през 2017 г. – 3 294 313,762 ГВтч, т.е. нарастването е с 27%. С изключение на две държави (Естония и Литва) тази тенденция се наблюдава и на равнище държави-членки. Три държави-членки – Португалия, Кипър и Ирландия – увеличават близо два пъти своето производство на електроенергия за разглеждания период.



Източник: Евростат

Фигура 1. Произведена електроенергия в ЕС-28 за периода 1990-2017 г.

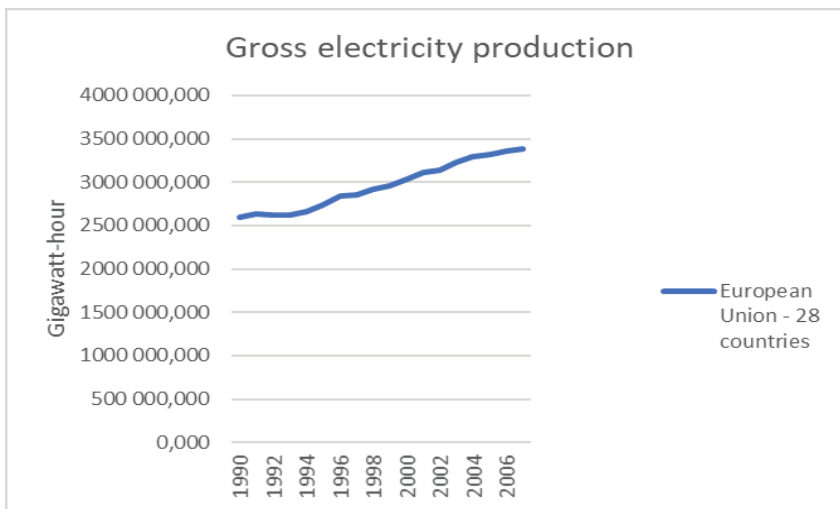
Най-голям производител на електроенергия в Европейския съюз (фигура 2) е Германия (с 20%), следвана от Франция (с 16%), Великобритания (с 12%) и Италия (с 8%). Четирите държави формират близо 60% от произведената електроенергия в ЕС. Като цяло (с изключение на посочените по-горе държави) се наблюдават ниски темпове на нарастване на производството на електроенергия в отделните държави-членки за разглеждания период (средногодишният темп на прираст е около 1%).



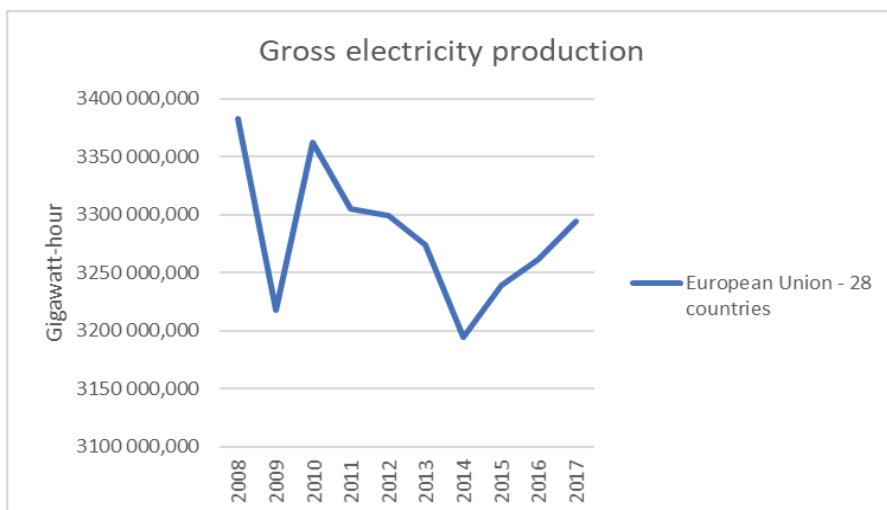
Източник: Евростат

Фигура 2. Произведена електроенергия в държавите-членки на ЕС за периода 1990-2017 г.

Ако този 27 годишен период бъде разделен на две части – преди предприемането на действия към пълна либерализация (до 2008 г.) и след въвеждането на пълна либерализация на електроенергийния пазар (след 2008 г.) – картината се оказва доста по-различна. **След въвеждането на пълна либерализация се наблюдават големи колебания в производството на електроенергия.** Тази тенденция се наблюдава и в страните с най-голям дял в производството на електроенергия (фигура 3). Във Великобритания и в Италия след 2008 г. се наблюдава тенденция на намаляване на производството на електроенергия. От части тази тенденция се обяснява с предприетите мерки за повишаване на енергийната ефективност и износа на енергоемки индустриални производства.





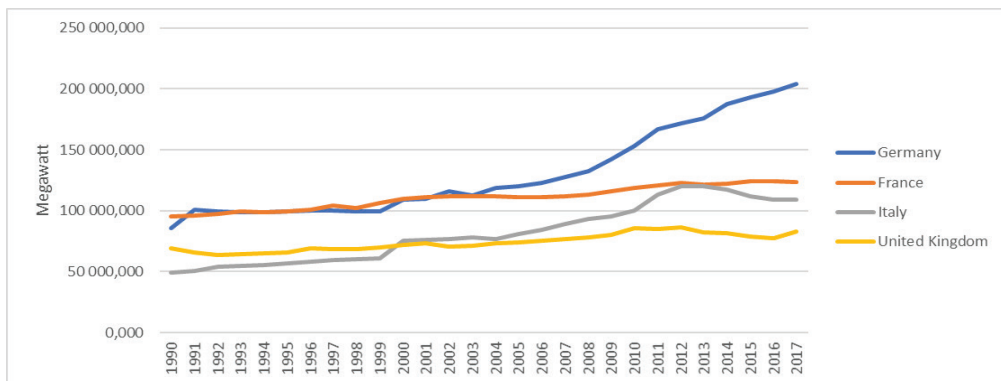


Източник: Евростат

**Фигура 3.** Производство на електроенергия преди и след въвеждането на пълна либерализация

За изследвания период ясно се очертава и тенденция на увеличаване на основните производствени мощности (вж. фигура 3). През 1990 г. Германия разполага с 85 531 МВт, през 2008 г. – 132 530 МВт, а през 2017 г. – 203 931 МВт, което представлява близо 22% от генериращите мощности в ЕС-28. Интересна картина се наблюдава в страните от Балканския полуостров. За 27 години Турция увеличава близо 5 пъти своите генериращи мощности. През 1990 г. тя разполага с 15 124 МВт генериращи мощности, през 2008 г. те се увеличават повече от два пъти и достигат 38 280 МВт, а през 2017 г. – достигат 79 010,5 МВт. При останалите балкански страни – България, Гърция, Румъния и Сърбия – размерът на генериращите мощности остава относително постоянен за разглеждания период.

Предприетите мерки в посока на намаляване на емисиите намират пряко отражение в структурата на производствения микс. След 2008 г. се наблюдава трайно увеличаване на дела на възобновяемите източници (вятър и слънце) в структурата на производствения микс, намаляване на дела на въглищата и заместването им с природен газ. Относително стабилен остава делът на ядрената енергия през последните десет години.



Източник: Евростат

**Фигура 4.** Динамика на производствените мощности в четирите страни най-големи производители на електроенергия в ЕС за периода 1990-2017 г.

Един от преследваните ефекти от либерализирането на пазара е постигане на повече конкуренция сред основните участници. Възприето е разбирането, че премахването на регулираните цени ще води до по-ниска концентрация и следователно до по-висока състезателност между участниците на пазара. Много е трудно обаче чрез показателя пазарна концентрация да се представи ясна картина на конкуренцията на електроенергийния пазар. Например, въвеждането на повече мощности от възобновяеми източници ще води до относително намаление на дела на мощностите от конвенционални източници, но каква ще бъде конкуренцията на пазара между една атомна електроцентрала с непрекъснат технологичен режим на работа, която произвежда електроенергия на себестойност примерно 27 евро/Мвтч и една фотоволтаична централа, работеща основно през летните месеци, чиято електроенергия се изкупува на преференциална цена от 100 евро/Мвтч?

Следващият преследван ефект от отварянето на електроенергийния пазар е интензифициране на връзките между държавите-членки като следствие от по-високата конкуренция и по-голямата свобода на потребителя при избор на доставчик. Ако се игнорира влиянието на преносния капацитет и загубите при преноса, то би следвало да се очаква увеличаване на търговските потоци от електроенергия между отделните държави-членки. Допълнително този ефект би трябвало да се усилва поради различията в ценовите равнища и посоката на тяхната конвергенция.

За установяването на този ефект се съпоставят динамиките на производството и на износа на електроенергия. По-високата динамика на нарастване на износа на електроенергия спрямо динамиката на растеж на производството на електроенергия ще показва увеличаване на интензивността на търговските потоци между държавите-членки като следствие от отварянето на техните пазари. За анализ и оценка на степента на интензивност се изследват измененията на

четири пазара на електроенергия, образувани на географски признак и формирачи борсова търговия на електроенергия.

За определяне на динамиките на износа и на производството се използват средногодишни темпове на прираст за два периода – до 2008 г. и след 2008 г., т.е. преди и след предприемането на мерки и действия към пълна либерализация на електроенергийните пазари. (таблици 1, 2 и 3).

**Таблица 1.** Динамика на производството и износа на електроенергия в страните от Западна и Централна Европа за периода 1990-2017 (в %)

<b>Central Western Europe – CWE</b>	<b>Средногодишни темпове на прираст</b>		
	<b>1990-2017</b>	1990-2007	2008-2017
<b>Производство</b>			
Германия	0,6%	0,8%	0,2%
Франция	1,1%	1,7%	-0,2%
Австрия	1,3%	1,6%	0,7%
Белгия	0,7%	1,0%	0,2%
Холандия	1,8%	2,3%	1,0%
Люксембург	1,8%	5,4%	-5,0%
<b>Износ</b>			
Германия	3,6%	4,0%	3,0%
Франция	0,6%	0,7%	0,5%
Австрия	4,3%	4,1%	4,8%
Белгия	-0,2%	-1,4%	2,5%
Холандия	14,7%	17,9%	8,5%
Люксембург	2,3%	6,9%	-6,3%

*Източник: Евростат*

**Таблица 2.** Динамика на производството и износа на електроенергия в Испания и Португалия за периода 1990-2017 (в %)

<b>Иберийски полуостров</b>	<b>Средногодишни темпове на прираст</b>		
	<b>1990-2017</b>	1990-2007	2008-2017
<b>Производство</b>			
Испания	2,2%	4,1%	-1,4%
Португалия	2,8%	2,7%	2,9%
<b>Износ</b>			
Испания	5,3%	8,9%	-1,6%
Португалия	6,0%	-1,4%	22,6%

*Източник: Евростат*

**Таблица 3.** Динамика на производството и износа на електроенергия в страните от Северна Европа за периода 1990-2017 (в %)

North Europe – NE	Средногодишни темпове на прираст		
	1990-2017	1990-2007	2008-2017
<i>Производство</i>			
Норвегия	0,8%	0,9%	0,5%
Швеция	0,4%	0,1%	1,0%
Дания	0,7%	1,9%	-1,8%
Финландия	0,8%	2,0%	-1,5%
Литва	-7,1%	-4,0%	-12,9%
Латвия	0,5%	-1,3%	4,0%
Естония	-1,1%	-2,7%	2,2%
Износ			
Норвегия	1,0%	0,3%	2,3%
Швеция	2,8%	0,0%	8,6%
Дания	2,9%	4,8%	-0,7%
Финландия	6,1%	13,1%	-6,7%
Литва	-5,8%	-5,0%	-7,6%
Латвия	0,6%	-2,8%	7,7%
Естония	-1,9%	-7,0%	9,0%

*Източник: Евростат*

Изследването показва, че на най-големия борсов пазар на електроенергия в Европа, формиран основно от Германия, Франция, Австрия, Белгия, Холандия, Люксембург, **предприемането на мерки към пълна либерализация не води до интензифициране на връзките и увеличаване на търговията с електроенергия.** И през двата изследвани периода динамиката на износа на електроенергия изпреварва динамиката на нейното производство, но след 2008 г. се наблюдава забавяне и на двете динамики. С други думи, очакваният ефект на интензифициране на търговията с електроенергия от отварянето на националните пазари не се проявява или се проявява в много малка степен. При следващия по големина пазар, формиран от страните от Северна Европа, тези тенденции са още по-ярко изразени. Динамиките и на износа, и на вноса значително се забавят след отварянето на националните пазари. Подобна е картината и на другите два изследвани пазара – единият, формиран от Испания и Португалия, а другият – на Балканския полуостров. Имайки предвид, че всяка държава се стреми да ограничава (до колкото това е възможно) вноса на електроенергия поради защитата на местните централи и отчасти от съображения за енергийната сигурност, само при две от изследваните четири големи страни производители на електроенергия в Европейския съюз нетната експортна позиция се подобрява

(Германия и Франция), докато при другите две (Великобритания и Италия) тя значително се влошава (фигура 5).



Източник: Евростат

Фигура 5. Динамика на нетния износ

Следващият ефект, който се преследва с либерализацията на електроенергийния пазар, е че **отварянето и демонополизирването на пазара ще доведе до по-ниски цени** на електроенергията и оттук до по-висока конкурентоспособност за бизнеса и по-добър стандарт на живот за хората. Поради различия в структурата на производствения микс и преносния капацитет между отделните държави на различните регионални пазари в Европа се наблюдават различни цени. Според изследване на Европейската комисия през последните десет години **цените на електроенергията на едро показват значителна нестабилност**. Основни фактори за тази нестабилност са природо-климатичните условия, цените на изкопаемите горива (въглища, нефт и природен газ) и цените на емисиите (основно CO<sub>2</sub>).<sup>1</sup>

## Заклучение

Поетият курс на Европейския съюз към изграждане на нисковъглеродна конкурентоспособна икономика поставя на сериозно изпитание предприетите стъпки към пълна либерализация на електроенергийния пазар. Постигането на тези по-висши цели не може да се осъществи само на основата на пазарния механизъм. Напротив, този енергиен преход изисква все по-активното участие на държавата и при регулирането, и при ценообразуването, и при инвестиционните решения, и при управлението на рисковете.

Без ясна стратегическа рамка за развитието на енергийната система през следващите три-четири десетилетия не би могло да се мисли за целесъобразност на вземани днес решения. Постигнатите резултати от либерализацията на електроенергийния пазар в Европейския съюз за последните две десетилетия ясно показват, че не могат да се правят каквито и да е било промени (реформи) и те да водят до успех без ясна цел и визия. Наличието на ясна визия за

<sup>1</sup> Energy prices and costs in Europe, Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, pp. 14-18.

развитието на енергетиката се превръща в основна предпоставка за успеха на всяка една мярка в посока към по-нататъшни стъпки на либерализация на електроенергийния пазар.

### **Използвана литература:**

1. Браун К. (1998). Икономика на публичния сектор, PISSA
2. Кинг Ал., Шнайдер Б. (1992). Първата глобална революция. С., ВИК.
3. Манов В. (2011). Ролята на държавата в икономиката; сб. От хазартна към интелигентна икономика, Аси Принт
4. Стиглиц Дж. (2003). Глобализацията и недоволните от нея, ИУ „Стопанство”
5. Състояние на планетата. (2014)., Институт Уорлд Уоч
6. Фишър Ст., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. (1997). Икономика
7. Arentsen, M. J., & Künneke, R. W. (1996). Economic organization and liberalization of the electricity industry: In search of conceptualization. *Energy policy*, 24(6), 541-552.
8. Corneli St. (2016). Will distributed energy end the utility natural monopoly? *Electricity Policy*
9. Joskow P. (2008). Lessons Learned from Electricity Market Liberalization, *The Energy Journal*
10. Newbery D. (2004). Electricity liberalisation in Britain: the quest for a satisfactory wholesale market design
11. Newbery D. (2018). What Future(s) for Liberalized Electricity Markets: Efficient, Equitable or Innovative?
12. OECD. (2005). Lessons from Liberalised Electricity Markets, The International Energy Agency (IEA)
13. Pollitt, M. G. (2012). The role of policy in energy transitions: Lessons from the energy liberalisation era. *Energy policy*, 50, 128-137.
14. Schülke C. (2010). The EU's Major Electricity and Gas Utilities since Market Liberalization
15. Stagnaro, C. (2015). Power Cut? How the EU Is Pulling the Plug on Electricity Markets: How the EU Is Pulling the Plug on Electricity Markets. London Publishing Partnership.
16. WTO. (2000). Social Effects of Energy Liberalisation. The UK Experience, Launching a Common European Energy Market

### **Нормативни документи:**

1. Директива (ЕС) на Европейския парламент и на Съвета (2019) относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия
2. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. (2019). Енергийните цени и разходи в Европа
3. Становище на Европейския икономически и социален комитет (2016) относно: Предложение за регламент на Европейския парламент и на Съвета относно вътрешния пазар на електроенергия

4. European Commission – DG Energy. (2018). Study on Energy Prices, Costs and Subsidies and their Impact on Industry and Households
5. European commission. (2015). Monitoring progress towards the Energy Union objectives – Concept and first analysis of key indicators, State of the Energy Union

## В ПОДКРЕПА НА ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА

Маргарита Иванова  
УНСС  
е-мейл: [ivanova.m@unwe.bg](mailto:ivanova.m@unwe.bg)

### Резюме

*Сред множеството перспективи и предизвикателства при управлението на трансформация на компаниите, настоящата публикация насочва вниманието към необходимостта от адекватно управление на процеса на дигитализация. Той следва да е съобразен с вътрешните особености на фирмата и условията в нейното обкръжение. Подчертават се две приоритетни области, чрез които може да се повиши конкурентоспособността на предприятията на международните пазари.*

**Ключови думи:** дигитална трансформация, международен бизнес

**JEL:** M1, O33

## SUPPORTING THE DIGITAL TRANSFORMATION OF ENTERPRISES

Margarita Ivanova  
University of National and World Economy  
e-mail: [ivanova.m@unwe.bg](mailto:ivanova.m@unwe.bg)

### Abstract

*Among the many perspectives and challenges in managing the transformation of companies, this publication draws attention to the need for adequate management of the digitalization process. It should be consistent with the internal characteristics of the company and the conditions in its environment. Two priority areas are highlighted, which can increase the competitiveness of enterprises on international markets.*

**Keywords:** digital transformation, international business

**JEL:** M1, O33

### Увод

През 2020 г. компаниите бяха изправени пред сериозни изменения в международното обкръжение. Непосредственото въздействие върху бизнеса ускори значително използването на дигитални технологии, но предприятията бяха подготвени в различна степен да посрещнат новите предизвикателства. Увеличава се интересът към развитието на технологиите, които могат да имат



добавена стойност за бизнеса като му помогнат да преодолее съществуващи затруднения.

Целта на разработката е да се очертаят значими въпроси, които могат в настоящите несигурни условия да допринесат за подобряване на управлението на фирмите чрез интегрирането на дигитални технологии за оптимизиране на дейността им.

Настоящият доклад отправя поглед напред към ключови теми, които могат да подпомогнат адаптирането или разработването на иновативни бизнес модели в услуга на предприятията, които развиват стратегии за реализиране на своя потенциал и увеличаване на конкурентоспособността си.

На следващите страници ще бъдат разгледани две приоритетни области, чрез които може да се стимулира възстановяването на предприятията. Първата е посветена на управлението на масиви от данни. Втората разглежда ръководенето на човешките ресурси от разстояние.

### **Управление на масиви от данни**

През последните десет години се генерират все повече данни, което извежда на преден план темата за тяхното значение. В основата е въпросът как могат компаниите да реализират иновации и да създадат стойност чрез употребата на събраната информация. Отговорът е свързан с преосмислянето на концепцията за дигиталната трансформация.

Мобилни приложения, социални медии и свързани устройства създават големи масиви от данни. Количественото им натрупване е предпоставка за създаването на добавена стойност за компаниите, но наличието им не е достатъчно условие за повишаване на конкурентоспособността. Нейното реализиране зависи от редица фактори. Ключова е ролята на експертите, които имат необходимия капацитет и условия да изготвят анализи и предложения за подобрения, за да могат да допринесат за оптимизиране на процесите въз основа на данните. В тази връзка се идентифицират две стъпки.

Първата стъпка е да се осъзнае потенциалът на генерираните масиви от информация. Според Massimo Russo и Michael Albert (2018) те може да са в основата на трансформация на бизнес отношенията между компаниите. Авторите подчертават, че интернет на нещата променя не само начина, по който работят фирмите, но изменя и същностните характеристики на техния бизнес модел. До подобно заключение достигат и други автори. Diamandis и Kotler (2020) разглеждат как новите технологии водят до промени в компаниите и индустриите. Насочват вниманието към увеличаващата се скорост, с която протичат бизнес операциите. Caputo et al. (2021) анализират дигитализацията и въздействието ѝ върху бизнес моделите. Изменения се наблюдават по отношение на разбирането, че въвеждането на технологии в предприятията се разглежда като сериозна инвестиция и следователно често тя се асоциира с необходимостта от влагането на ресурси в условията на ограничени бюджети. Това е една от причините някои фирми да не ѝ отделят необходимото внимание, докато форсмажорни обстоятелства не наложат бърза промяна. Подобен беше случаят с много компании

през 2020 г. Cross (2018, 2020) отбелязва как генерираните потоци от данни от употребата на свързани сензори и мобилни устройства влияят върху анализите с цел подобряване на управленските процеси. Предвижда, че през следващите години различни проявления на т.нар. изкуствен интелект ще се прилагат във все по-голяма степен за подпомагане и ускоряване на процесите на вземане на решение.

Дигитализацията се обсъжда не само във връзка с необходимостта от първоначална инвестиция, т.е. не бива тя да се разглежда само като разход с несигурен изход. С развитието на технологиите, дигиталната трансформация може да се превърне в източник на конкурентно предимство. Два различни аспекта могат да се разгледат в този контекст: първият е свързан с възможностите за оптимизиране на вътрешните процеси на предприятието, което събира данните, а вторият е насочен към сътрудничество с други компании. Реализирането и на двата аспекта зависи от човешкия фактор.

Втората стъпка е да се предприемат необходимите мерки за реализирането на този потенциал. Данните сами по себе си нямат предварително определена стойност, но могат в зависимост от начините, по които се анализират и прилагат изведените изводи от тях, да допринесат за справяне с предизвикателствата след разпространението на Ковид-19.

Доколко масивите от информация се превръщат в ценен ресурс се определя от начините, по които фирмите ги използват. Това включва както проучването им за подобряване на оперативните дейности в отделно предприятие, така и как компаниите обменят данни помежду си. Доклад на Световния икономически форум и Бостънска консултантска група (2020) подчертава, че споделянето на данни е ключов фактор за достигане на следващото ниво на развитие на индустриалните предприятия. Очертават се пет основни области, в които се създава добавена стойност. Те са свързани с оптимизирането на процесите вътре в компаниите, както и обмена на информация с партньорите надолу и нагоре по веригата на прибавената изгода.

Първата е посветена на т.нар. оптимизиране на активите. В случая се създават взаимноизгодни условия, при които печелят и производителите и техните клиенти. Като пример може да се посочи събирането на данните от множество потребители на определен вид машини, за да може производителят да подобри алгоритмите си за прогнозиране на необходимата поддръжка. Увеличава се предсказуемостта, което позволява на заинтересованите страни да планират с по-голяма прецизност осъществяването на определени операции.

Втората и третата сфери разглеждат проследяването на продуктите и услугите по веригата на прибавената стойност. Създават се предпоставки за по-бърза реакция при настъпването на непредвидени обстоятелства чрез осигуряването на повече видимост от началото до края на процесите. Въпреки предприетите стъпки в тази посока, ситуацията през второто тримесечие на 2020 г. показва необходимостта от полагането на повече усилия за подобряване на използваните общи системи и осигуряването на обмен в реално време на данни и търсенето на навременни решения за справяне с предизвикателствата. В някои индустрии

като хранително-вкусовата и фармацевтичната вече са предприети мерки за повишаване на сътрудничеството между заинтересованите компании.

Четвъртата област е посветена на т.нар. обмен на характеристики на продукта. Той може да спомогне за намаляване и дори премахване на необходимостта от провеждането на проверки на качеството или измервания, нужни при автоматичната обработка на части. Подобряването на споделянето на информация за състава и формата на продуктите се асоциира с оптимизиране на свързаните производствени процеси.

Петата тематична област разглежда проверката на произхода. Чрез достъпа до данни се търсят допълнителни начини за удовлетворяване на потребностите на клиентите, които очакват повече прозрачност. Новите технологии позволяват споделянето на повече информация по отношение на автентичността на продуктите и техния произход.

Възможностите, които предлага управлението на масивите от данни, са многобройни. Те са свързани с оптимизиране на процесите вътре в предприятията, както и с отношенията им с партньори нагоре и надолу по веригата на прибавена изгода. Създават предпоставки за подобряване на характеристиките на продуктите и услугите, подобряване на производствените процеси и автоматизиране на доставките. Резултатите могат да са осезаеми не само за отделни компании, но и цели сектори. Доколко този потенциал се реализира се очертава от управленските решения и мерки, които ще се предприемат през следващите месеци и години. Това от своя страна зависи от наличието на подготвени и мотивирани специалисти.

### **Управление на човешките ресурси (от разстояние)**

Сред трудните за предвиждане промени, които настъпиха през 2020 г. след разпространението на Ковид-19, е трансформирането на работните процеси в много компании и експоненциалното въвеждане на дигитални технологии за осъществяване на контакт и контрол от разстояние. Какви са последиците върху управлението на човешките ресурси е ключов въпрос, както и каква е ролята на дигиталните инструменти за насърчаване на служителите и оптимизиране на взаимодействието между отделните звена. Могат да се очертаят няколко положителни аспекта, както и предизвикателства.

По отношение на доказаните ползи за компаниите от работата от разстояние на техните служители, Farrer (2020) идентифицира пет аспекта. Позовавайки се на набор от статистически данни и изследвания на водещи институции, тя подчертава, че по-голямата гъвкавост води до нарастване на следните показатели: производителност, качество на извършената работа, ангажираност към служебните задължения, задържане на служителите, които предпочитат да останат при същия работодател, а не да търсят друг, и рентабилност.

Въпреки това, продължава да съществува несигурност по отношение на ефективността на т. нар. отдалечени работни места, бъдещето им след края на пандемията, както и въздействието върху мотивацията на служителите да изпълняват служебните си задължения в условията на пандемия.

Нови изследвания показват, че в настоящия контекст е необходимо лидерите да отделят внимание на това как се възприема тяхното управление не само от външни за компанията представители на заинтересованите страни, но най-вече от собствените им служители (Larson et al., 2020; Schrage et al., 2020; Popovici et al., 2020; Carnevale & Natak, 2020).

В условията на работа от разстояние реализирането на подобна визия е изключително трудна за осъществяване задача. Пандемията наложи употребата на различни дигитални инструменти, чрез които протича комуникацията между служителите. Кардиналната промяна в начина на общуване налага необходимостта от предприемането на допълнителни мерки, чрез които служителите да разбират, че работата им е ценена.

Генерирането на данни от отделните дигитални инструменти може да послужи както за оптимизирането на резултатите на отделни служители и цели екипи, така и за определянето на правилното възнаграждение спрямо индивидуалния принос.

Дигиталното управление на служителите става все по-сложно. До този извод достигат в своето изследване Schrage et al. (2020). Причините са свързани с развитието на технологиите, които премахват границите между личния и служебния живот.

Управлението на човешките ресурси е съпътствано от редица предизвикателства преди пандемията. След разпространението на корона-вирус към съществуващите трудности се добавиха нови, свързани с комуникацията и координирането на работата през дигитални платформи. Сред тях са различната им приложимост спрямо спецификите на отделните компании, степента на подготовка на компаниите и служителите

Ако компаниите съумеят да преодолеят тези предизвикателства, те могат да отключат потенциала на новите технологии и да реализират ползи за преодоляване на негативните последици от кризата чрез ефективно взаимодействие със служителите. Дигиталните технологии могат да допринесат за изграждането на оптимални условия за работа, в рамките на физическия офис и от разстояние.

За целта е необходимо да се създадат предпоставки за трансформация в организациите и по-бързото интегриране на новите технологии. Ключово е предприемането на систематичен подход, който включва дигитализацията като приоритет при разработването и прилагането на стратегии за възстановяване след пандемията.

## **Заклучение**

Разпространението на Ковид-19 промени изключително бързо ситуацията в глобален план и породило предизвикателства за икономическите оператори във всички държави-членки на ЕС. При създалите се извънредни обстоятелства, компаниите могат да предприемат мерки за намаляване на негативните последици от разпространението на корона-вирус с помощта на новите технологии.

В подкрепа на дигиталната трансформация на предприятията настоящата разработка насочва вниманието на мениджърите към две тематични области.

Първата е свързана с управлението на масивите от данни. Разглеждат се различни възможности, които иновациите предоставят по отношение на оптимизирането на бизнес процесите и подобряване на взаимодействието със заинтересованите страни.

Генерирането на големи бази от данни е предпоставка за създаването на добавена стойност за компаниите, но е само част от един сложен процес. Решаваща роля имат изготвянето на професионални анализи и прилагането на резултатите по адекватен начин в практиката.

Втората тематична област е посветена на управлението на човешките ресурси, което е в основата на развитието на всяко предприятие. Мениджърите трябва да намерят подходящите инструменти за работа от разстояние, включително и дигитални решения, за да гарантират ефективна комуникация, контрол и мотивация в условията на несигурност.

Допълнителни изследвания са необходими по отношение на практиката в България. Полезно е да се проведат проучвания сред компаниите по отношение на възприятието им за перспективите и предизвикателствата пред дигитализацията. Интересно е да се анализира как оценяват използването на различни видове данни, своята подготвеност да създават добавена стойност чрез анализирането им и потребността от допълнителна подготовка на кадрите. С количествените натрупвания на масиви от данни се очаква интересът на бизнеса към темата да нараства.

### **Използвана литература:**

1. Baiyere, A., Salmela, H., & Tapanainen, T. (2020). Digital transformation and the new logics of business process management. *European Journal of Information Systems*, 29(3), 238-259.
2. Big Data Value Association (2019). *Towards a European Data Sharing Space: Enabling data exchange and unlocking AI potential*. BDVA Position Paper.
3. Biloslavo, R., Bagnoli, C., Massaro, M., & Cosentino, A. (2020). Business model transformation toward sustainability: the impact of legitimation. *Management Decision*.
4. Bonnet, D. & Westerman, G. (2020). *The New Elements of Digital Transformation*. MIT Sloan Management Review.
5. Buvat, J., Slatter, M., Puttur, R., et al. (2018). *Understanding Digital Mastery Today: Why Companies Are Struggling With Their Digital Transformations*. Capgemini Consulting.
6. Caputo, A., Pizzi, S., Pellegrini, M. M., & Dabić, M. (2021). Digitalization and business models: Where are we going? A science map of the field. *Journal of Business Research*, 123, 489-501.
7. Carnevale, J. B., & Hatak, I. (2020). Employee adjustment and well-being in the era of COVID-19: Implications for human resource management. *Journal of Business Research*, 116, 183-187.
8. Casalini, F., & López González, J. (2019), *Trade and Cross-Border Data Flows*. OECD Trade Policy Papers, No. 220, OECD Publishing, Paris

9. Cross, B. (2018). How Location Technology and IoT Data Are Transforming Business. Forbes
10. Cross, B. (2020). Four Ways AI And Location Intelligence Are Guiding The Future Of Business. Forbes
11. Diamandis, P. H., & Kotler, S. (2020). The future is faster than you think: how converging technologies are transforming business, industries, and our lives. Simon & Schuster.
12. Farrer, L. (2020). 5 Proven Benefits Of Remote Work For Companies. Forbes
13. Larson, B. Z., Vroman, S. R., & Makarius, E. E. (2020). A guide to managing your (newly) remote workers. Harvard Business Review, 18
14. Popovici, V., & Popovici, A. L. (2020). Remote Work Revolution: Current Opportunities and Challenges for Organizations. Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, 20(1), 468-472.
15. PWC. (2019). The role of digitisation in reshaping the industrial manufacturing industry. Report
16. Russo, M., & Albert, M. (2018). How IoT data ecosystems will transform B2B competition. Boston Consulting Group.
17. Russo, M., & Feng, T. (2020). How Far Can Your Data Go?. Boston Consulting Group.
18. Schrage, M., Pring, B., Kiron, D. & Dickerson, D. (2021). Leadership's Digital Transformation: Leading Purposefully in an Era of Context Collapse. MIT Sloan Management Review and Cognizant
19. UN. (2019). Data Economy: Radical transformation or dystopia?. Frontier technology quarterly
20. World Economic Forum & Boston Consulting Group. (2020). How Can Manufacturers Become Data Champions?, Press release
21. World Economic Forum & Boston Consulting Group. (2020). Share to Gain: Unlocking Data Value in Manufacturing, White Paper

# ИНОВАЦИИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СТАРТИРАЩИ КОМПАНИИ В ЕС

Маргарита Иванова  
УНСС  
е-мейл: [ivanova.m@unwe.bg](mailto:ivanova.m@unwe.bg)

## Резюме

*В контекста на възможностите, които вътрешният пазар предлага, настоящият доклад е посветен на иновациите и потенциала на стартапите. Изследват се разходите за иновации в предприятията в Европейския съюз. Анализират се данните в държавите-членки като индикация за значението на темата. Резултатите могат да бъдат полезни при определянето на стратегическите цели на стартиращи компании и насочването им към международни пазари.*

**Ключови думи:** иновации, стартиращи компании, Европейски съюз

**JEL:** M13

## INNOVATIONS AND OPPORTUNITIES FOR STARTUPS IN THE EU

Margarita Ivanova  
University of National and World Economy  
e-mail: [ivanova.m@unwe.bg](mailto:ivanova.m@unwe.bg)

## Abstract

*In the context of the opportunities, which the internal market provides, this paper is devoted to the innovations and the potential of startup companies. The cost of innovations in the enterprises in the European Union are studied. Member states' data is analyzed as indication for the significance of the topic. The results can be useful in defining the strategic goals of startups and guiding them to international markets.*

**Key words:** innovations, startups, European Union

**JEL:** M13

## Увод

За стартиращите компании в Европейския съюз, създаването на иновации може да е както приоритет, така и предизвикателство. Причините са свързани с вътрешнофирмените особености и с условията в международното обкръжение. Търсят се решения при определянето на стратегическите цели и оперативните

задачи, ефективното разпределение на ресурси и създаването на конкуренти предимства в контекста на пазарната динамиката.

Вниманието в настоящата разработка е свързано с темата за възможното решаване – от гледна точка на стартиращите компании в ЕС – на парадокса между креативност и контрол, който John Freeman и Jerome Engel (2007) представят по отношение на управлението на иновации от стартъпи и утвърдени фирми. Интересно е да се проучи дали са налице необходимите предпоставки, за да се реализира подобно решение в практиката.

На фона на множество различни подходи, целта на настоящия доклад е да проучи темата за иновациите и възможностите за стартиращите компании в Европейския съюз. Тъй като подобен анализ обхваща редица ключови въпроси, е необходимо да се направи следното ограничение. Фокусът в тази разработка е върху ресурсната обезпеченост.

Поставят се две изследователски задачи: първо, да се проучи дали компаниите в ЕС отделят ресурси за иновации и второ, да се разгледа дали при разходването на средствата, фирмите предоставят възможности на външни контрагенти.

Разработката се базира на проучване на данни от Евростат в областта на иновациите. Акцентът е върху разходите в иновативните предприятия в Европейския съюз. Разглеждат се компании, които разработват два вида иновации: продуктова и процесна. Извън обхвата на разработката остават фирмите, които развиват друга дейност. Последните актуални данни в Евростат са за 2016 г. Докладът е написан на основата на комбинация от изследване на наличните данни и преглед на литературата, посветени на иновациите и стартъпите.

## **Преглед на литературата**

При проучването на възможности за участие в иновационната дейност в ЕС за стартиращите компании, които изпитват бюджетни ограничения, се открояват няколко важни аспекта. Иновациите, както пише Kahn (2018), са широко разпространено понятие и привличат все повече интерес. Представителите на бизнеса насочват вниманието си към тях в търсене на начини за по-добро представяне (João et al., 2019; Rajapathirana et al., 2019), а научните среди – възможност за интересни изследвания и сътрудничество (Nakil et al., 2019). Проучвания по примера на различни държави разглеждат отделни аспекти на развитието на иновационна дейност. В рамките на ЕС, Török et al. (2019) проучват процеса на развитие на иновациите в Унгария, като поставят фокус върху малките и средни предприятия. Giraudo et al. (2019) изследват средата за стартиращите компании в Италия. Zhang et al. (2019) анализират т.нар. зелена иновация и представянето на фирмите в Китай. Популярност набират нови концепции, като т.нар. „трансформиращи“ (Jinghua et al., 2019; Sousa et al., 2019) и „отворени“ иновации (Van Fossen et al., 2019; Rauter et al., 2019; Robaczewska et al., 2019; Roper et al., 2013).

Част от изследванията обвързват тези въпроси с темата за стартиращите компании. Spender et al. (2017) правят преглед на литературата за стартъпите и отворените иновации. Интересно е и проучването на Usman и Vanhaverbeke (2017) в същата област.



John Freeman и Jerome Engel (2007) анализират особеностите на стартиращите компании и корпорациите в контекста на управлението на иновациите. При очертаването на предимствата и недостатъците на различните фирми, авторите достигат до т. нар. парадокс на креативността и контрола. И двата аспекта са ключови при създаването на иновации, но авторите ги идентифицират като присъщи на различен вид компании. Всеки от тях се изправя пред различни предизвикателства.

Ако стартиращите компании се определят от Freeman и Engel (2007) като носители на творчески идеи, а утвърдените корпорации като ръководени от ясни правила за възлагане на задачите и контрол на изпълнението, е интересно да се изследват какви са възможностите за синергии. Теоретични модели, които авторите представят, разкриват различни варианти. Полезно е да се провери в практиката дали са осигурени необходимите ресурси, които да обезпечат продуктова и процесна иновация.

### **Разходи за продуктова и процесна иновация в Европейския съюз**

След прегледа на основни теоретични аспекти е важно да се проучи какви средства се отделят от фирмите в ЕС за иновации. Това може да е стъпка в посока на очертаването на възможно сътрудничество, ако се потвърди, че компанията отделят необходимите ресурси за разработването на иновации и разходват част от тях за външни контрагенти. В следващите части, вниманието се насочва към установените компании на вътрешния пазар в ЕС и бюджетите им за иновации, както и отделянето от ресурсите им за ангажирането на външни фирми в процеса.

Разходите в предприятията в Европейския съюз, които се занимават с продуктова или процесна иновация, са значителни. Тяхната стойност надминава 348 млрд. евро. и свидетелства за ресурсите, които са необходими. Интересно е да се анализират данните за предприятията в отделните държави-членки на ЕС. 44,26% от тези разходи са в предприятията в Германия, което се равнява на 154 млрд. евро. За разработването на иновации трябва да се осигури необходимият минимум, което може да създаде предизвикателства пред някои компании в условията на бюджетни ограничения и несигурност, включително за стартъпи.

За Франция разходите в тях са над 51 млрд. евро. и допринасят за 14,82% от тези в ЕС. На трето място с 28 млрд. е Италия (8,23%). В шведските предприятия се разходват 18 млрд. евро, което възлиза на 5,29%. В Нидерландия стойностите са 15 млрд. евро и допринасят за 4,30%.

Общо в петте държави се отделят 268 млрд. евро. или около 77%. Останалите държави-членки поделят общо 23%. Разликите между стойностите в ЕС са значителни, най-голям е приносът на Германия (44%), а най-малък в Малта и Кипър (съответно с 137 млн. евро и 146 млн. евро или около 0,04%).

Между тях се подреждат разходите в иновативните предприятия в другите страни. За Белгия и Испания стойностите са близки – малко над 13 млрд. евро, като първата е отговорна за 3,78%, а втората за 3,74%.

В диапазона между два и три процента се подреждат данните за Дания, Полша и Австрия, в които се разходват малко под 9 млрд. евро. В процентно отношение се изчисляват на 2,56-2,57%.

Паралел може да се направи и с други страни, извън ЕС. В Норвегия, която има уникална позиция в международен план, данните показват разходи в размер на 5,8 млрд. евро. Ако се съпоставят с тези в съюза, те могат да се приравнят на 1,69%. При сравнение с държавите-членки, в 16 от тях стойностите са по-ниски. В по-малко от половината страни се разходват повече средства за иновации. В Сърбия – като страна, която граничи с България, и с която се провеждат преговори за нейното присъединяване към ЕС, стойностите са по-високи. Те възлизат на 6,9 млрд. евро. Съотнесено към обобщените данни в ЕС, процентът е 2,01%.

В оставащите страни също се наблюдават различия. Най-ниската стойност е над тридесет пъти по-малка от най-високата. В единия край на скалата са Финландия, където в предприятията за иновации се отделят около 6 млрд. евро, следват Ирландия с 1,32% от разходите в ЕС, или 4,6 млрд. Евро, и Чехия с 4,4 млрд. евро (или 1,28%).

Под границата от един процент се подреждат Португалия с 3 млрд. евро (0,87%), Унгария с 2,6 млрд. евро (0,77%) и Гърция с 2 млрд. евро или 0,59%. В категорията над един млрд. евро се включват още две държави с малка разлика помежду си: Словакия с 1,2 млрд. евро (0,37%) и Литва с 1,1 млрд. евро, което се равнява на 0,32%.

Разходите в иновативни предприятия са под един млрд. евро в девет държави-членки. В Словения те възлизат на 846 млн. евро или около 0,24%. Малко над 0,20% от обобщените разходи в ЕС са в Естония (764 млн. евро), Хърватия (757 млн. евро) и Люксембург (752 млн. евро).

В България в предприятията, които се занимават с продуктова и процесна иновация, се разходват 615 млн. евро (0,18%). В Румъния данните отбелязват 404 млн. евро или 0,12%. След това се подреждат Латвия с 262 млн. евро (0,08%), Кипър с 146 млн. евро и Малта с 137 млн. евро.

Данните на Евростат показват обема на разходите за иновации в рамките на ЕС, както и различията между държавите-членки. За анализ на причините може да се отдели специална разработка, поради множество от фактори, като основни икономически показатели, приоритетни сектори, ключови производства и др.

От съществено значение е да се подчертае, че за процесна и продуктова иновация се разходват значителни ресурси. От гледна точка на стартиращите компании, отделянето на финанси за иновации е важно, но същевременно е свързано с предизвикателства. Едно от тях е да се справят с конкуриращи се приоритети при вземането на правилните решения при разпределянето на ограничените средства.

Ако разходването на големи суми не е сред възможностите на стартиращите компании, възниква въпросът, дали не съществуват други варианти, за да могат и те да допринесат за развитието на иновациите в ЕС. На тази тема е посветена следващата част от разработката.

## **Анализ на различните видове разходи за иновации в предприятията**

Ако не са в състояние да бъдат икономическите оператори, които отделят достатъчно от своите бюджети за иновации, възниква въпросът дали стартъпите могат да участват по друг начин. В търсене на перспективи за стартъпите да се включат в иновационната дейност в ЕС се проучва как предприятията разпределят средствата за иновации и могат ли да бъдат потенциални партньори.

По отношение на въпроса как фирмите в ЕС разпределят средствата за иновации, данните потвърдиха практиката да се заплащат средства на външни контрагенти за научноизследователска и развойна дейност.

За да се разбере по-добре дейността на иновативните предприятия и възможностите за сътрудничество с бизнес партньори, в т. ч. стартиращи фирми, е полезно да се разгледат няколко категории. Средствата, които се разходват за продуктова и процесна иновация, могат да се обособят в следните групи.

На първо място могат да се отделят разходите, които се дават за иновации, с изключение на разходите за научноизследователска и развойна дейност, договорени с външни контрагенти. Данните на Евростат за ЕС показват, че тази група има най-голяма стойност.

Като процент от общите разходи за иновации в предприятията се наблюдават вариации на разходите в тази група между 56,29% и 98%. Ето защо е необходимо да се изследват показателите в различните държави. Най-висок е процентът в Литва, където е 98,12% или малко над 1 млрд. евро. С 98,06% е Малта (134 млн. евро) и с 98,05% Кипър (143 млн. евро). В България в предприятията се разходват 597 млн. евро, което се равнява на 97,09%. Следват няколко страни, в които процентите са сходни: Гърция (96,96% или 1,98 млрд. евро), Латвия с 96,55% (253 млн. евро), Хърватия с 96,49% (731 млн. евро) и Румъния с 96,12% (388 млн. евро). В Естония в тази категория се разходват 95,14% или 726 млн. евро. Прави впечатление, че в тези държави разходите за иновации са почти изцяло за дейности в компаниите, без външни контрагенти.

В рамките между 90% и 95% се подреждат 9 държави-членки. На първо място в тази под-категория е Полша с 94,67%, които се равняват на 8,4 млрд. евро. На второ място е Люксембург с 94,56%, но в парично изражение разликата е голяма – тук се разходват 711 млн. евро. В Португалия разходите в тази група обхващат 93,99% или 2,8 млрд. евро. В Австрия процентът е 92,85%, които се равняват на 8,2 млрд. евро. Близък е процентът в Словакия, а именно 92,23%, но в евро се равнява на 1,1 млрд. евро. Разликата е значима в разходите в Унгария, равни на 2,4 млрд. евро и Финландия с 5,5 млрд. евро, но процентите като част от общите разходи за иновации в предприятията са сходни: съответно 91,51% и 91,43%. В още две страни стойностите са над 90%. Това са Италия с 90,78% (26 млрд. евро) и Германия с 90,46%, което съответства на 139,4 млрд. евро или най-голямата сума в тази група разходи.

Между 85% и 90% са разходите в две държави-членки на ЕС. В Словения, те възлизат на 89,58% или 758 млн. евро от над 800 млн. евро за иновации в

предприятията. В Ирландия 86,59% са посветени на тази група, което се равнява на 3,99 млрд. евро.

В Швеция, предприятията разходват 15,1 млрд. евро или 82,40% от всички разходи за иновации. Може да се направи и паралел с Норвегия – която като процент се намира в близки граници или 86,75% (които отговарят на 5,09 млрд. евро).

Във Франция, в предприятията се отделят 41,6 млрд. евро или 80,73% от всички разходи. Ако се сравни ситуацията с тази в Литва, Малта и Кипър, процентът е много по-малък, но средствата, които са дадени са многократно по-големи.

В Белгия процентът е 76,07%, които отговарят на над 10 млрд. евро. Най-малък е той в Чехия. В иновативните предприятия там се разходват 2,5 млрд. евро или само 56,29%. В парично изражения, обаче, средствата са повече от тези в тринадесет държави-членки, включително Унгария, Гърция, Литва и Люксембург.

Иновациите са скъпо струващ процес. За по-голямата част от стартъпите би било предизвикателство да се конкурират с установените компании по отношение на средствата, които могат да инвестират в това направление. Ако не са в състояние да бъдат икономическите оператори, които отделят достатъчно ресурси от своите бюджети за иновации, възниква въпросът дали могат да участват по друг начин.

Като отделна група разходи за иновации могат да се обособят средствата, които се заплащат извън фирмата за научноизследователска и развойна дейност по договори с партньори. Тези данни могат да са от интерес за стартиращите компании в България и други държави-членки на ЕС, тъй като очертават нови възможности за тях.

В Германия тези разходи в предприятията възлизат на 14,7 млрд. евро. На следващо място е Франция с 9,9 млрд. евро. Въпреки че в общите разходи за иновации в компаниите в двете държави разликата е значителна (съответно 154 млрд. евро и 51,6 млрд. евро), в тази група случаят не е такъв като възлиза на под 5 млрд. евро.

На трето място с близки показатели – над 3 млрд. евро се подреждат няколко страни. В Швеция се разходват 3,24 млрд. евро, в Обединеното кралство – 3,15 млрд. евро и в Белгия също 3,15 млрд. евро.

Между 2 и 3 млрд. евро са средствата, които се отделят в предприятията в три държави-членки. В Италия са 2,64 млрд. евро, в Дания: 2,48 млрд. евро и в Испания 2,03 млрд. евро.

Разликата със следващите в подредбата е значителна, тъй като стойностите спадат под 1 млрд. евро. Чехия води в тази подгрупа, като в иновативните предприятия в тази категория разходи се включват 723 млн. евро. Следва Австрия с 639 млн. евро. В Ирландия в компаниите се изразходват 619 млн. евро. Във Финландия стойностите са съответно 516 млн. евро.

В Полша в предприятията за тези разходи се отделят съответно 476 млн. евро, а в Унгария 227 млн. евро. Интересно е да се разгледат стойностите в Португалия и Словакия, съответно със 183 млн. евро и 99 млн. евро. В Португалия,

те се обособяват в отделен раздел в бюджета на фона на над 3 млрд. за иновации, докато в Словакия са общо 1,2 млрд. евро. Съотношението между тях прави впечатление. Свидетелства за различните начини, по които се поставят приоритетите при разходването на средства.

В повече от една трета от държавите-членки, средствата за договорите за НИРД в предприятията са под сто млн. евро. В тази под-група, най-висок е показателят за Словения и съответства на 88 млн. евро. В Гърция в предприятията се отделят 62,2 млн. евро (от над 2 млрд. евро за разходи в иновативни предприятия). В Люксембург сумата е 40,9 млн. евро (от над 700 млн. евро). В Естония стойностите са близки – съответно 37,1 млн. евро.

Между двадесет и тридесет млн. евро са разходите в компаниите в две страни. В Хърватия се отделят 26 млн. евро, а в Литва съответно 21 млн. евро.

Стойностите са под двадесет млн. евро в четири държави-членки. В предприятията в България за външни договори за НИРД се разходват 17,9 млн. евро. В Латвия сумата е почти два пъти по-малка – 9 млн. евро. Значително по-ниски са стойностите в Кипър и Малта, съответно 2,8 млн. евро и 2,6 млн. евро. В двете държави в компаниите се разходват най-малко средства за иновации, както беше илюстрирано на предходните страници – около 0,04% от общите разходи във фирмите в ЕС.

Данните могат да се разгледат като индикация за различните приоритети при разходването на средства в предприятията в ЕС. Различия съществуват, както по отношение на сумите, които се отделят, така и в съотношенията с другите показатели, които бяха разгледани в настоящата разработка. Независимо от разликите в отделените ресурси, количеството им може да бъде определящо за стартъпите, които съумеят да станат техни бизнес партньори.

Средствата, които утвърдени фирми в ЕС отделят за външни изпълнители, могат да бъдат привлекателни за стартиращите компании и да представят редица възможности за тяхното развитие и насочването им към международни пазари.

## **Заклучение**

На основата на изследването на иновациите и възможностите за стартиращите компании в България и другите държави-членки в Европейския съюз могат да се направят няколко важни извода. Средствата, изразходвани в предприятията за продуктова и процесна иновация, свидетелстват за значението на темата. Ресурси се отделят в компаниите във всички страни в ЕС, въпреки че се наблюдава диференциране в стойностите. Начинът, по който компаниите структурират разпределението на средствата, е показателен. Индикативен е за възможностите, които са отворени за колаборации. Във всяка от разгледаните държави, фирмите отделят средства за научноизследователска и развойна дейност чрез договорни отношения с външни контрагенти. Вътрешният пазар на ЕС предоставя възможности за сътрудничество между компаниите, включително и стартиращите фирми. Дори стартъпите да трябва да се съобразяват с ограничени бюджети и да нямат необходимите ресурси за инвестиране в иновации, те могат

да потърсят сътрудничество с утвърдени на пазара участници. Формулирането на стратегия за приоритизиране на т.нар. B2B подход, при който техните клиенти са други компании може да предложи много възможности. Под формата на различни договорни отношения и партньорства, могат да разширят вариантите, чрез които да допринасят за развитието на иновации. Успехът им зависи от динамиката в международното обкръжение и вътрешнофирмените особености.

Настоящата публикация може да послужи за основа за допълнителни изследвания, свързани с различни теми в областта на управлението на иновативни компании като особеностите на ръководенето на взаимодействието между креативните компании и установените на пазара фирми, управление на рисковете за двете страни и др.

### **Използвана литература:**

1. Chen, J., Yin, X. and Mei, L. (2018). Holistic innovation: An emerging innovation paradigm. *International Journal of Innovation Studies*, 2.1, pp.1-13.
2. Freeman, John, and Jerome S. Engel. (2007). Models of innovation: Startups and mature corporations. *California Management Review* 50.1, pp 94-119.
3. Girauo, Emanuele, Giancarlo Giudici, Luca Grilli. (2019). Entrepreneurship policy and the financing of young innovative companies: Evidence from the Italian Startup Act, *Research Policy*, Volume 48, Issue 9, 2019, 103801, ISSN 0048-7333
4. Hakil Moon, Babu John Mariadoss, Jean L. Johnson. (2019). Collaboration with higher education institutions for successful firm innovation, *Journal of Business Research*, Volume 99, 2019, Pages 534-541, ISSN 0148-2963
5. Jinghua Xiao, Yao Wu, Kang Xie, Qing Hu. (2019). Managing the e-commerce disruption with IT-based innovations: Insights from strategic renewal perspectives, *Information & Management*, Volume 56, Issue 1, 2019, Pages 122-139, ISSN 0378-7206,
6. João J.M. Ferreira, Cristina I. Fernandes, Fernando A.F. Ferreira. (2019). Firm innovation and performance, *Journal of Business Research*, Volume 101, 2019, Pages 583-590, ISSN 0148-2963
7. Kahn, K.B. (2018). Understanding innovation. *Business Horizons*, 61(3), pp.453-460.
8. Rajapathirana, R.J. and Hui, Y. (2018). Relationship between innovation capability, innovation type, and firm performance. *Journal of Innovation & Knowledge*, 3(1), pp.44-55.
9. Rauter, Romana, Dietfried Globocnik, Elke Perl-Vorbach, and Rupert J. Baumgartner. (2019). Open innovation and its effects on economic and sustainability innovation performance. *Journal of Innovation & Knowledge* 4, no. 4 (2019): 226-233.
10. Robaczewska, J., Vanhaverbeke, W., & Lorenz, A. (2019). Applying open innovation strategies in the context of a regional innovation ecosystem: The case of Janssen Pharmaceuticals. *Global Transitions*, 1, 120-131.

11. Roper, St., Priit Vahter, James H. Love. (2013). Externalities of openness in innovation, *Research Policy*, Volume 42, Issue 9, 2013, Pages 1544-1554, ISSN 0048-7333
12. Sousa, M. J., Álvaro Rocha. (2019). Skills for disruptive digital business, *Journal of Business Research*, Volume 94, 2019, Pages 257-263, ISSN 0148-2963
13. Spender, J., Corvello, V., Grimaldi, M. and Rippa, P. (2017). “Startups and open innovation: a review of the literature”, *European Journal of Innovation Management*, Vol. 20 No. 1, pp. 4-30.
14. Statistics in Innovation by Eurostat. (2020). <[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main\\_Page/bg](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page/bg)> (last visited December 2020)
15. Török, Áron, József Tóth, Jeremiás Máté Balogh. (2019). Push or Pull? The nature of innovation process in the Hungarian food SMEs, *Journal of Innovation & Knowledge*, Volume 4, Issue 4, 2019, Pages 234-239, ISSN 2444-569X
16. Usman, M. and Vanhaverbeke, W. (2017). How start-ups successfully organize and manage open innovation with large companies. *European Journal of Innovation Management*.
17. Van Fossen, Kirsten, Martin Geissdoerfer, Sohyeong Kim, Stephen Evans. (2019). Digital Transformation’s Impact on Open Innovation Challenges: A case study of Alice Waters’ Open Innovation Ecosystem.
18. Zhang, Dayong, Zhao Rong, and Qiang Ji. (2019). Green innovation and firm performance: evidence from listed companies in China. *Resources, Conservation and Recycling* 144 (2019): 48-55.

# ВЛИЯНИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ МЕРКИТЕ В ОБЛАСТТА НА ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА, ФИНАНСИРАНИ ОТ КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС В БЪЛГАРИЯ

Стоян Нейчев<sup>1</sup>

УНСС

е-мейл: [stoyan.neychev@unwe.bg](mailto:stoyan.neychev@unwe.bg)

## Резюме

*Настоящият доклад извършва кратък преглед и анализ относно влиянието на пандемията от COVID-19 върху мерките в областта на опазване на околната среда, финансирани от Кохезионния фонд на ЕС в България. Основен фокус на изследването е фазата на изпълнението на мерките, а именно подготовка на документации за възлагане на обществени поръчки и провеждане на процедурите за възлагане и влиянието на въведеното в страната извънредно положение върху реализацията на мерките. Анализирани са обстоятелства, свързани със забавя в процесите на изпълнение и тяхното въздействие върху задълженията на страната като държава-член на Европейския съюз.*

**Ключови думи:** Пандемия от COVID-19, Околна среда, Европейски съюз

**JEL:** K12, Q53, H54

## IMPACT OF COVID-19 PANDEMICS ON THE ENVIRONMENTAL PROTECTION MEASURES, FINANCED BY THE EU COHESION FUND IN BULGARIA

Stoyan Neytchev

УНСС

е-мейл: [stoyan.neychev@unwe.bg](mailto:stoyan.neychev@unwe.bg)

## Abstract

*This report provides a brief overview and analysis of the impact of the COVID-19 pandemic on environmental measures funded by the EU Cohesion Fund in Bulgaria. The main focus of the study is the implementation phase of the measures, namely the preparation of documentation for public procurement and conducting the award procedures and the impact of the state of emergency imposed in the country on the implementation of the measures. Circumstances related to delays in the implementation processes and their impact on the country's obligations as a Member State of the European Union are analyzed.*

**Keywords:** COVID-19 pandemic; environment; European Union.

**JEL:** K12, Q53, H54

---

<sup>1</sup> доктор в катедра „МИО и бизнес“, УНСС, GSM 0888/392904, e-mail: [siconsult.ood@gmail.com](mailto:siconsult.ood@gmail.com)



## Увод

Пандемията от COVID-19 оказва значителен негативен ефект върху всички сфери на социално-икономическия живот и среда, в която живеем. Различните региони в света претърпяват тези ефекти в различна степен като общото между тях е, че практически няма сфера на живот, спрямо която да не са налични те. Негативното проявление на пандемията влияе и върху мерките в областта на опазване на околната среда, финансирани от Кохезионния фонд на ЕС в България с оглед фазата на изпълнение на проектните работи.

### **1. Мерки в областта на опазването на околната среда, финансирани чрез Кохезионния фонд на ЕС**

*1.1. Кохезионният фонд на ЕС и мерките, които се финансират чрез него в България през програмния период 2014-2020 г.*

Политиките на Европейския Съюз (и в частност Кохезионната политика) се създават и провеждат посредством правото на ЕС, прилагано от неговите институции като основният практически инструмент за това е бюджетът на Съюза и по-конкретно приоритетните мерки и действия, финансирани чрез него. Прилагането на Кохезионната политика в областта на околната среда в рамките на Общността и в частност в България не прави изключение от гореописаната взаимна зависимост и връзка между отделните похвати и инструменти, които, съвкупно прилагани, водят до подобряване състоянието на природата или като минимум ограничават вредното човешко въздействие.

Съобразно общите правила, произтичащи от правото на ЕС, оперативните програми, изпълнявани в отделните държави-членки, са способът, чрез който се програмират и провеждат политиките в отделни области. По отношение на околната среда и нейното опазване в България е разработена и утвърдена Оперативна програма „Околна среда“ 2014-2020 г.<sup>2</sup> (ОПОС). С оглед на факта, че тя се финансира едновременно от два фонда на ЕС (Кохезионен фонд и Европейски фонд за регионално развитие – ЕФРР), следва да се уточни, че Кохезионният фонд (КФ) финансира мерките в областта на водите и тяхното опазване. Другите мерки (управление на отпадъците, биоразнообразие и др.), финансирани чрез ОПОС, са извън предмета на настоящото изследване, тъй като източник на средства за тях (извън националното финансиране) е ЕФРР.

Основните мерки, финансирани от КФ, са свързани с постигането на целите и изпълнението на правото на ЕС в областта на водите и по-конкретно Рамковата директива за водите и нейните дъщерни директиви, както и Директива 91/271/ЕИО относно пречистването на отпадъчните води от населени места и Директива 98/83/ЕО относно качеството на водите, предназначени за консумация от човека. Финансират се мерки в агломерации с над 10 000 еквивалент жители, тъй като България все още не е спазила част от първичното право на

---

<sup>2</sup>[http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/opos\\_2014-2020\\_izmenenie\\_2018\\_0111.pdf](http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/opos_2014-2020_izmenenie_2018_0111.pdf)

Съюза, а именно Договора за присъединяване на Република България и Румъния към ЕС<sup>3</sup>. Чрез него е въведена дерогация<sup>4</sup>, засягаща изпълнението на част от критериите, касаещи опазването на околната среда. Същата е формулирана в списък по чл. 20 във връзка с част трета, дял I от Договора, съдържащ преходни мерки и по-конкретно описани в т. 10, буква В – „Качество на водите“<sup>5</sup>. „Чрез тази дерогация от членове 3, 4 и 5, параграф 2 от Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г. за пречистването на градските отпадъчни води, изискванията за изграждане на канализационни мрежи и за пречистване на отпадъчни води от населените места не се прилагат напълно в България до 31 декември 2014 г., в съответствие със следните междинни цели: до 31 декември 2010 г., се постига съответствие с директивата за агломерации с население повече от 10 000 еквивалентни жители“<sup>6</sup>.

1.2. Цели и индикатори, които трябва да се постигнат през настоящия програмен период в областта на водите чрез мерки, финансирани от КФ на ЕС

Съгласно действащата към момента ОПОС и по-конкретно т. 2.А.6.5 от нея, следните цели със съответни числови индикатори по групи показатели следва да бъдат постигнати при реализацията на мерките, финансирани чрез КФ на ЕС:

**Таблица 1.** Цели със съответни числови индикатори по групи показатели следва да бъдат постигнати при реализацията на мерките, финансирани чрез КФ на ЕС

Област на интервенция	Показател	Целева стойност
Водоснабдяване	Допълнителен брой жители с достъп до подобро водоснабдяване	220 000 лица
Пречистване на отпадъчните води	Допълнителен брой жители с достъп до подобро пречистване на отпадъчните води	1 473 384 екв. ж.
	Изградени/рехабилитирани/реконструирани ПСОВ	16 броя

Видно от заложените цели, към настоящия момент страната ни все още не успява да изпълни основно свое задължение, свързано с отвеждането и пречистването на отпадъчни води, вменено чрез първичното право на ЕС. Както вече беше посочено, горното е следвало да бъде реализирано до края на 2010 г. Неизпълнението на разпоредбите на правото на Съюза потенциално ще доведе до наказателна процедура, инициирана от Европейската комисия пред Съда

<sup>3</sup> Съкратено наименование, OJ L 236, 23 септември 2003 г.

<sup>4</sup> изключение от общи изисквания/тяхната отмяна

<sup>5</sup> European Commission, Report on the Results of the Negotiations on the Accession of Bulgaria and Romania to the European Union, (2005):

[http://ec.europa.eu/enlargement/archives/pdf/result\\_of\\_neg\\_final\\_council\\_version\\_st05859\\_0405\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enlargement/archives/pdf/result_of_neg_final_council_version_st05859_0405_en.pdf)

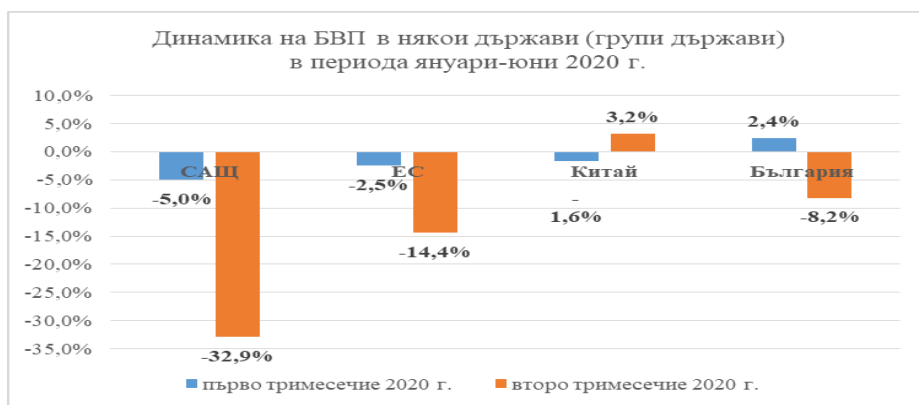
<sup>6</sup> т. 10, буква В от Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г., ОВ на ЕС L 135, 30 май 1991 г.

на ЕС. С оглед мащаба и продължителността на отклонение спрямо правната рамка, последиците за страната (по аналогия с вече заведени дела, но в областта на отпадъците и биоразнообразието) потенциално ще бъдат със значителен негативен ефект.

2. Влияние на пандемията от COVID-19 върху социално-икономическата среда в някои държави (и групи държави), вкл. България

Пандемията от SARS-CoV-2, предизвикваща коронавирусна инфекция (COVID-19) на дихателните пътища, неминуемо оказва значителни и трайни последици върху социално-икономическата среда навсякъде по света. България не прави изключение от това обстоятелство.

По-долу накратко са представени някои основни макроикономически показатели, нагледно демонстриращи негативните ефекти върху икономическото и социално развитие в някои страни или групи-държави, както следва:



Източник: авторът

**Фигура 1.** Динамика на БВП в някои държави (групи държави) в периода януари-юни 2020 г.

Видно от данните, пандемията от COVID-19 засяга в различна степен отделните региони в света като най-засегнатата държава е САЩ, докато през второто тримесечие на 2020 г. Китай дори отбелязва възстановяване на стопанството.



Източник: авторът

**Фигура 2.** Размер на безработицата в някои държави (групи държави) в периода януари-юни 2020 г.

Идентично е заключението и по отношение на безработицата – САЩ е най-тежко засегнатата икономика, докато европейската и китайската са по-слабо засегнати.

### 3. Влияние на пандемията от COVID-19 върху мерките в областта на опазване на околната среда, финансирани от Кохезионния фонд на ЕС в България

#### 3.1 Общ подход и методология на изследването относно влиянието на пандемията

Както вече беше изяснено, мерките в областта на опазване на околната среда (ООС), финансирани от Кохезионния фонд на ЕС в България, се осъществяват посредством реализацията на Приоритетна ос 1 от Оперативна програма „Околна среда“ 2014-2020 г. Общият финансов ресурс по оста (таблица 8, стр. 52 от програмата) е 915 183 729 € или около 1 789 943 793 лв. Значителна част от тях (1 350 000 000 лв. или над 75 %) са концентрирани в една процедура<sup>7</sup> чрез директно предоставяне на безвъзмездна финансова помощ № BG161M1OP002-1.016 „Изграждане на ВиК инфраструктура“. Бенефициенти по нея са 14 ВиК дружества на територията на страната, които са създали Асоциации по ВиК, а всички други са изключени от процедурата поради невъзможност от прилагане на системен и устойчив (интегриран) подход при реализация на мерките в областта на водите и тяхното опазване. С оглед на изложеното, изпълнението на процедурата е избрано за изследване влиянието от пандемията.

Поради липса или значително ограничение на данни относно ефектите от пандемията от COVID-19 е избран подход на изследване чрез провеждане на интервюта с лица, непосредствено ангажирани с процеса на изпълнение на проекти по процедурата. Следните лица и съответните им позиции са интервюирани

<sup>7</sup> Интернет страница на ОПОС: <http://ope.moew.government.bg/bg/notice/noticedetail/from/noticearchive/id/95/typeId/1/page/4>

(за което авторът изказва лична благодарност) като те са подбрани с оглед разнообразната им експертиза и роля в изпълнение на проектите:

1. инж. Марияна Рашева, ВиК Враца – координатор на проекта;
2. инж. Андон Тонев, ВиК Стара Загора – ръководител-отдел „Управление на проекти“;
3. адв. Стефан Донев, ВиК Русе – юрист на дружеството.

Отчитайки етапа на изпълнение на проектите, обхванат от пандемията, а именно подготовка на документации и провеждане на процедури за възлагане на обществени поръчки, фокусът на изследването е влиянието върху този процес, вкл. измененията в законодателството (въвеждането на Закона за мерките и действията по време на извънредното положение, обявено с решение на Народното събрание от 13 март 2020 г.<sup>8</sup>, наричан за краткост Закон за извънредното положение) и ефектите върху реализацията на проектите. Паралелно на интервютата е проведен и анализ и синтез на информацията относно статуса на обществените поръчки като източник на информацията са профилите на купувачите<sup>9</sup> на всички 14 ВиК дружества, чрез които да се верифицират или отхвърлят заключенията и резултатите от интервютата.

Следва да се отбележи и договорно-правната рамка, в чиито условия се реализират мерките в областта на опазване на водите, финансирани чрез ОПОС и по-конкретно:

- времево ограничение за изпълнението им (до 49 месеца за физическо изпълнение на дейностите по проекта), произтичащо от приложимата договорна, а и правна, рамка. То произтича както от условията на процедурата, така и от периода за допустимост на разходите на ниво Европейски съюз, а именно крайът на 2023 г.<sup>10</sup>. Необходимо е да се подчертае и специфична особеност на оста – съгласно Заповед № ЗМФ-1360/31.12.2018 г.<sup>11</sup> на министъра на финансите (правното основание за нейното издаване е чл. 109, ал. 4 от Правилника за прилагане на ЗОП и е във връзка с чл. 231 от ЗОП) бенефициентите са задължени да прилагат Договорните условия на ФИДИК<sup>12</sup>. Съгласно тях в рамките на договора се реализира т.нар. период за съобщаване на дефекти<sup>13</sup>, който е 365 дни, т.е. физическото завършване на строителството следва да бъде реализирано 1 година преди определения 49-месечен срок, за да е възможно извършването на окончателните плащания по договорите<sup>14</sup>;

- неясноти в изискванията на приложимото законодателство, оказващи пряко въздействие върху подготовката и възлагането на обществени поръчки. Във връзка с пандемичната обстановка законодателят прие Закон за извънредното положение в сила от 13 март 2020 г., чиито първоначален вариант (преди

<sup>8</sup>Впоследствие името на закона е изменено и допълнено (Държавен вестник, бр. 44 от 13 Май 2020 г.)

<sup>9</sup>В изпълнение на разпоредбата на чл. 42 от Закона за обществените поръчки

<sup>10</sup>Чл. 65, параграф 2 от Регламент (ЕС) № 1303/2013 на ЕП и на Съвета от 17 декември 2013 година

<sup>11</sup> Агенция по обществените поръчки: [http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/obraztzi/razpechatvane2/Zapoved\\_OPOS\\_31122018.pdf](http://www.aop.bg/fckedit2/user/File/bg/obraztzi/razpechatvane2/Zapoved_OPOS_31122018.pdf)

<sup>12</sup>Международен съюз на инженерите консултанти

<sup>13</sup>Клауза 11 от договорните условия

<sup>14</sup>Клауза 14 от договорните условия

изменението на закона от 9 април 2020 г., ДВ, бр. 34) съдържа редица неясноти относно неговото прилагане, вкл. противоречия и/или невъзможност за едновременно прилагане с други разпоредби на действащото към момента законодателство и най-вече Законът за обществените поръчки. Тези затруднения се доказват и от текстове на Методическо указание № МУ-4/09.04.2020 г. на Агенцията по обществени поръчки<sup>1</sup>, касаещи Закона за извънредното положение, вкл. мотивите към тях като например: 1). Големият брой запитвания, представеният различен прочит на възложителите и предприетите разнопосочни действия са индикация за известна неяснота при прилагане на посочените разпоредби по отношение на обществените поръчки; 2). Установените проблеми при неговото прилагане наложиха необходимостта от извършване на промени и др.

Изложеното по-горе доказва затрудненията за реализацията на мерките, които дружествата-бенефициенти на средства от КФ на ЕС изпитват при фактическото изпълнение на административните договори за безвъзмездна финансова помощ (АДФП) във връзка с пандемичната обстановка. Те са групирани по-долу съобразно характера им.

### *3.2 Основни ефекти спрямо мерките за ООС, финансирани от КФ на ЕС в България*

Базирано на проведените интервюта, както и с оглед фактическата обстановка, установена при прегледа на състоянието на изпълняваните проекти, могат да се изведат следните основни ефекти върху мерките в областта на ООС, финансирани от Кохезионния фонд на ЕС в България, предизвикани от пандемията от COVID-19:

- Отклонение от сроковете за провеждане на процедури и възлагане на договори за обществени поръчки

Характерна особеност на проектите в областта на ООС е изключително дългият период за инвестиционно проектиране и изпълнение на строителството. Това се доказва и от сроковете за изпълнение на мерките (до 49 месеца). Същевременно приближаващият край на срока за допустимост на разходите налага дружествата своевременно да подготвят и проведат обществени поръчки. На този фон пандемичната обстановка и свързаният с нея Закон за извънредното положение по единно мнение на интервюираните допълнително забавя и дори спира процеса по възлагане на договори за обществени поръчки, вкл. подготовката им, както и оценяването на постъпили оферти чрез временно спиране на работата на оценителните комисии.

Горното се доказва от извършен анализ на състоянието на обществените поръчки на 14-те ВиК дружества след преглед на състоянието им, видно от профилите на купувачите на дружествата. Анализирани са обществените поръчки за проектиране и изпълнение на строителство, както и за възлагане на строителен надзор. Те оказват най-съществено значение върху реализацията на мерките за ООС, т.е. на договорите за финансиране. Изследвано е състоянието на обществените поръчки, обявени преди извънредното положение като е отчетен

---

<sup>1</sup> АОП: [https://www2.aop.bg/wp-content/uploads/2020/04/MU4\\_2020\\_1.pdf](https://www2.aop.bg/wp-content/uploads/2020/04/MU4_2020_1.pdf)

сроктът, за който процедурите следва да се проведат. Изключени са тези, които междуременно са прекратени по причини извън епидемичната обстановка.

Съгласно информацията в ИСУН 2020<sup>2</sup> продължителността според АДФП на процеса на договаряне на обществените поръчки е между 4 и 6 месеца или средно 5 месеца. Тази продължителност е потвърдена и от интервюираните базирано на предходно възложени обществени поръчки от дружествата, на които са служители.

Разгледани са всички обявени процедури от дружествата преди или по време на влизането в сила на Закона за извънредното положение. От общо обявени (и непрекратени) 34 процедури за възлагане, 32 от тях се отклоняват от заложените срокове, т.е. се установява, че пандемичната обстановка е повлияла (самостоятелно или в комбинация с други фактори) върху над **94 %** от общия брой на процедурите за възлагане на договори за обществени поръчки, свързани с реализация на мерки за ООС, финансирани чрез КФ на ЕС:

**Таблица № 2.** Обобщена информация относно процедури за възлагане на обществени поръчки, финансирани от ОПОС (КФ на ЕС)

ВиК дружество	общ брой процедури	брой забавени процедури
Бургас	2	2
Варна	4	4
Видин	2	2
Враца	3	2
Добрич	0	0
Кърджали	5	4
Перник	0	0
Пловдив	4	4
Русе	4	4
Силистра	6	6
Стара Загора	0	0
Шумен	1	1
Ямбол	3	3
<b>общо:</b>	<b>34</b>	<b>32</b>

- Повишаване на вероятността от налагане на финансови корекции поради неясноти в приложимото законодателство

Значителни затруднения за възложителите са налични вследствие влизане в сила на първоначалната версия на Закона за извънредното положение. Те са свързани основно с: 1). Изтичане на срокове за получаване на оферти; 2). Разяснения по постъпили запитвания от заинтересовани страни; 3). Задължение или не за удължаване на срок за получаване на оферти; 4). Започване и приключване на процесуални срокове и др.

<sup>2</sup> Информационна система за управление и наблюдение: <http://2020.eufunds.bg/>

С редакция на закона от 09.04.2020 г. (§ 13. от Заключителните разпоредби) голяма част от тези затруднения са преодолені. За последното допринасят и редица методически указания на Агенцията по обществени поръчки (напр. №№ 4, 5, 6 и др.). Въпреки горното, в периода на извънредното положение съществува относителна неяснота за прилагането на законодателството в областта на обществените поръчки, което влияе пряко върху изпълнението на мерките. С оглед на факта, че неправилното му прилагане е основна причина за налагане на финансови корекции, както и предвид значителния финансов ресурс, ангажиран за изпълнение на мерките за ООС, вероятността за налагането им е над средната. Последното оказва негативно влияние върху работата на ВиК дружествата при реализацията на проектите, финансирани чрез КФ на ЕС;

- Отклонение от финансовите планове на проектите, както и плановете за обществени поръчки

Всеки АДБФП съдържа в себе си финансов план за изпълнение, както и план за обществени поръчки. Отклонението от който и да било от двата съгласно разпоредбите на договорите потенциално би довел до тяхното прекратяване, което е друга заплаха за дружествата, реализиращи проекти в областта на ООС и мерки за подобряване състоянието на водните ресурси;

- Затруднения в осигуряването на задължителния собствен принос за реализация на проектите

Съобразно правилата на програмата, както и с оглед клаузите на АДБФП, всяко дружество е задължено да осигури собствен финансов принос за реализация на проектите. Установено е затруднение в процеса на договаряне с банкови институции, както и в резултат от пандемията приходите на дружествата намаляват. Последното рефлектира върху тяхната способност за обслужване на кредити, което води до повишаване на лихвените нива поради увеличаване на риска за дружествата във връзка с приходната част от дейността им;

- Други ефекти
  - забава в програмирането, свързано с новия програмен период (2021-2027 г.);
  - забава в сертификацията на разходите пред ЕК;
  - намаляване на положителните ефекти върху макроикономическите показатели вследствие изпълнението на мерките, финансирани от КФ на ЕС;
  - продължаващо отклонение от задълженията на страната, произтичащи от разпоредбите на първичното право на ЕС с потенциал за последващи дела срещу страната в Съда на ЕС, заведени от Комисията.

*3.3. Новата многогодишна финансова рамка, както и План за възстановяване на Европа и влиянието им върху мерките в областта на опазване на околната среда в България*

Съгласно съобщение<sup>3</sup> на Европейския съвет, вкл. публикувани заключения и подробности от среща, състояла се в периода 17-21 юли 2020 г., България е една от трите страни, които получават нетно увеличение на средствата от фондовете на ЕС спрямо настоящия програмен период. В допълнение, във фокуса

<sup>3</sup> Европейски съвет: <https://www.consilium.europa.eu/media/45109/210720-euco-final-conclusions-en.pdf>



на рамката са отново мерки, свързани с опазване на природните ресурси и околната среда (приоритет 3). Макар и да не е налична пряка връзка между пандемията от COVID-19 и многогодишната финансова рамка, то допускането е, че при програмирането ѝ влиянието на заболяването е отчетено. В резултат се предполага, че ще продължат да се реализират мерките в ООС чрез подкрепата на КФ.

Извън рамката, съгласно предложение на Европейския съвет се предвижда осигуряване на общо 750 млрд. € като техен източник е бюджета на ЕС, а също и заемни средства, съвкупно формиращи План за възстановяване на Европа. Той е в начален етап – все още предстои съгласие на Европейския парламент и на Съвета като законодателни органи на Съюза. В неговите приоритети също са обхванати действия по ООС и тук връзката между пандемията и мерките в България е ясно установена, въпреки че все още не са изяснени условията, при които ще се разходват средствата от Плана.

### **Заклучение**

Пандемията от COVID-19 оказва съществено негативно влияние върху всички сфери на социалния и икономически живот в света, вкл. в България. Прилагането на мерките в областта на ООС, финансирани чрез средства от КФ на ЕС не са изключение от горното, дори напротив. Бенефициентите по административни договори изпитват значителни затруднения, произтичащи от въвеждането на Закона за извънредното положение и неяснотите, който той създава във връзка с подготовка и провеждане на процедури за възлагане на обществени поръчки, на какъвто етап са мерките по време на епидемиологичната обстановка. Тези негативни ефекти водят до забавяне на реализацията на мерките и като краен резултат пандемията допринася за това България все още да не изпълнява разпоредбите на първичното право на ЕС.

### **Използвана литература:**

1. Агенция по обществени поръчки
2. Бюро за икономически анализи на САЩ
3. ВиК дружества (14 бр.; разгледани профили на купувача на дружествата)
4. Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г.
5. Договор за присъединяване на Република България и Румъния към ЕС (съкратено наименование)
6. Европейска комисия
7. Европейски съвет
8. Закон за мерките и действията по време на извънредното положение, обявено с решение на Народното събрание от 13 март 2020 г.
9. Закон за обществените поръчки
10. Заповед на министъра на финансите № ЗМФ-1360/31.12.2018 г.

***Интернет портали на:***

1. Информационна система за управление и наблюдение, <https://eumis2020.government.bg/>
2. Международен съюз на инженерите консултанти, <https://fdic.org/>
3. Национален статистически институт, <https://nsi.bg/bg>
4. Национално статистическо бюро на Китай, <http://www.stats.gov.cn/english/>
5. Оперативна програма „Околна среда 2014-2020 г.“, <https://ope.moew.government.bg/bg/pages/programirane-2014-2020/18>
6. Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година, достъпен на <http://data.europa.eu/eli/reg/2013/1303/oj>

# ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ ЗА МИГРАЦИИ И ЕКОЛОГИЧНА СИГУРНОСТ

Мария Гюлеметова<sup>1</sup>  
Нов български университет  
е-мейл: gulemetova@abv.bg

## Резюме

*Новата* ситуация на сигурност провокира интерес, респективно моят към проблема за миграции, екологична сигурност и устойчиво развитие, защото знанията за тези процеси са необходимост, важен инструмент за успешното управление и развитие на глоболизиращата се световна икономика и последиците от нея в т.ч. миграционни процеси и екологична сигурност. Предложеният доклад е част от научна студия по проблема като желание за споделянето му в една по голяма научна аудитория.

**Ключови думи:** миграции, екологична сигурност, устойчиво развитие

**JEL:** Q

## EUROPEAN UNION MIGRATION POLICY, ENVIRONMENTAL SECURITY

Maria Gyulemetova  
New Bulgarian University  
e-mail: gulemetova@abv.bg

## Abstract

*The new security situation provokes interest, respectively mine, in the problem of migration, environmental security and sustainable development, because knowledge of these processes is a necessity, an important tool for successful management and development of the globalizing world economy and its consequences, including migration processes and environmental security. The proposed report is part of a scientific study on the problem as a desire to share it in a larger scientific audience.*

**Keywords:** policy, migration, environmental security

**JEL:** Q

## 1. Въведение

Общочовешката сигурност, чийто водещи елементи днес се очертават екологическата и продоволствена сигурност в много страни на света е застрашена. Това се превърна в мотив за работа по проблема, както и утвърденото ми

---

<sup>1</sup> Доктор Мария Гюлеметова – хоноруван преподавател в НБУ

мнение през годините, че водеща роля за решение на проблема има образованието и това не е продиктувано само от професионална ми пристрастеност, а фактите че необразованият човек е главна причина за икономическият, социалният и екологичен крах – основни измерения на устойчиво развитие. Като прибавим съвременните тенденции във висшето образование като фактор за подготовка на знаещи и можещи млади хора в системата на националната сигурност и изискванията на Европейският съюз за по-ефективно качество на образователната система можем определено да споделим, че устойчивостта е мяра за сигурност в обществено – икономически живот на глобално, регионално и национално равнище.

## **2. Миграционен процес, екологична сигурност и устойчиво развитие**

През последните години *миграцията* на хора придобива нови измерения и се превръща в проблем с натежаваща актуалност. Все повече хора, главно от страните на Арабския свят поради политически, военни, социални и други причини търсят своето и на семейството си оцеляване. Според доклада на Европейският орган за подкрепа на искащите убежище (EASO) хипопотично може да се приеме, че отражението на миграцията върху вътрешния ред може да достигне мащаби, изразяващи се в промяна на идентичността на приемащото общество т.е. съществени изменения на заварени норми, ценности и начина на тяхното интериоризиране в индивидуалното и колективно съзнание, ето защо ограмотяването на обществото по миграционните и антитерористични процеси има важно значение.

Допреди 2007г. няма унифицирана дефиниция за това кой човек е имигрант. Според дефиницията на ООН мигрант е „човек, който е пребивавал в чужда държава повече от година“. Международна организация за миграция (ИОМ) определя мигранта като израз, който се отнася за „всички случаи, при които решението да се мигрира се взема свободно от съответния човек по „лично убеждение“ и без намеса на външен принудителен фактор“. Миграцията според международната организация за миграции се реализира като:

- *Емиграция* – напускане на дадена държава с намерение за постоянно или временно заселване в друга;
- *Имиграция* – заселване на хора в друга страна (постоянно, временно, доброволно, насилствено и др.);
- *Вътрешна* – движение в границите на една държава;
- *Нелегална миграция* – незаконна миграция, породена от налагани ограничения и забрани на отделни страни срещу миграция на хора от определени други държави. Свързана е с нелегално преминаване през границите на дадена държава, както и с нелегално пребиваване в държави, на които мигранта не е гражданин или постоянно пребиваващ.

Според Европейският комитет по миграция се използват понятията: *незаконни имигранти и каналджийство*. За незаконни имигранти се приемат

„чужденци, които вече са намерили закрила в дадена страна и поради несигурната ситуация, в която са се озовали се чувстват мотивирани да се придвижат на територията на друга държава по незаконен начин, без предварително съгласие на националните власти, без входна виза и необходими документи“. Каналджийството се приема като „организиране на незаконно влизане в територията на дадена държава лице, което няма гражданство или право на постоянно пребиваване в нея с цел да се получават финансови или други материални изгоди“.

Според Институт „Отворено общество“ основните моменти в развитието на миграционната политика на ЕС може да се обобщи в следните нормативни документи:

1987 г.- Въвеждане на Концепция за единен пазар чрез Единен Европейски акт;

1993г.- Договор от Маастрихт – потвърждение на Единен Европейски акт;

1999 г. – Договор от Амстердам – въвеждане общностна компетентност по въпроси за предоставяне на убежище;

2003 г. – Съобщение на ЕК “ Имиграция, интеграция и заетост “;

2005 г. – Зелена книга на ЕС за управление на легалната миграция;

2007 г. – Съобщение на ЕК “Към обща имиграционна политика и създаване на фонд програма “ Солидарност и управление на миграционните потоци “;

2008 г. – Съобщение на ЕК “Обща имиграционна политика: принципи, действия и инструменти“ и план “Убежище“;

2009 г. – Договор от Лисабон – задава специални параметри за бъдеща политика по миграция, която да се основава на „ефикасно управление“ и “справедливо третиране“ на легално пребиваващи граждани на трети страни, борба с нелегална миграция и трафика на хора.

Миграционните процеси правят рязък ръст след 2014 г., затова някои автори говорят за *миграциите като феномен с трайно и съществено отражение върху живота на приемащите общества* и предлагат нов тип образование като инструмент за качествени решения. Като се има предвид ограничението, свързано с липсата на достатъчна, пълна и системна информация относно ефектите на миграцията, в частност поради възражение срещу политически и етнически негативи от събиране на пълна, целева информация в т.ч. България проблемът става труден за решение.

През последните години навлезе нова вълна на миграционен процес, свързан с политически, икономически и социални безредици в страните от Арабският свят, което породило *нова миграционна вълна* към България и страните от ЕС като цяло. Известно е, преобладаващата част от бежанците, лицата, търсещи убежище и другите категории мигранти, съставляващи „високата миграционна вълна“ към ЕС през последните няколко години, идват от предимно мюсюлмански страни с религиозни възгледи противопоставящи се на християнските. Основната причина за това е доминиращата в повечето европейски общества представа за исляма и мюсюлманите като най-отдалечени от традиционните европейски религиозни, морални и политически ценности, което води до усещане за застрашеност при евентуалното им по-широко присъствие и влияние в обществения живот. В допълнение, особено през последните години, ислямският екстремизъм

(тероризъм) се схваща от европейците като най-голяма и непосредствена заплаха за националната и личната сигурност – над 79% от анкетираните споделят, че се чувстват в една или друга степен застрашени от него (Pew Research Center, 2017). Негативното отношение към мюсюлманската имиграция в Европа не може да бъде разбрано без очертаване на нарастващото значение, отдавано от повечето европейски граждани на *националната идентичност*. Засилената миграция най-общо се възприема като заплаха за националната идентичност, въпреки че в това отношение има съществени различия както между отделните страни, така и между различни социални групи вътре във всяка страна.

Според Европейски орган за подкрепа на искащите убежище (EASO) за периода 2011-2017 г. в Европа са приети 5 136 383 мигранти, определени като лица, търсещи убежище, като не се отчитат нелегални мигранти и лицата, на които е отказано убежище, но са останали в ЕС. По данни на НСИ 2019 г. пребиваването на граждани от трети страни по различни причини непрекъснато бележи тенденция на нарастване, както и тези притежаващи разрешение за дългосрочно и постоянно пребиваване (табл. 1).

**Таблица 1.** Издадени през годината разрешения за пребиваване на граждани на трети страни по причини ,години и продължителност на пребиваване (в брой).

<b>Причина Продължителност</b>	<b>2015 г.</b>	<b>2016 г.</b>	<b>2017 г.</b>	<b>2018 г.</b>	<b>2019 г.</b>
<b>Семейни причини</b>	<b>2906</b>	<b>3240</b>	<b>3615</b>	3792	<b>4097</b>
- от 3 до 6 месеца	378	330	233	151	148
- от 6 до 12 месеца	1586	1590	2042	2200	2194
- 12 месеца и повече	942	1320	1042	1441	1755
<b>Образование и обучение</b>	<b>874</b>	<b>1067</b>	<b>1267</b>	<b>1267</b>	<b>1642</b>
- от 3 до 6 месеца	140	199	168	119	84
- от 6 до 12 месеца	390	498	685	725	787
- 12 месеца и повече	344	370	414	423	771
<b>Работа</b>	<b>2261</b>	<b>276</b>	<b>1822</b>	<b>1621</b>	<b>2414</b>
- от 3 до 6 месеца	167	21	299	166	248
- от 6 до 12 месеца	1351	124	876	831	1124
- 12 месеца и повече	743	131	647	624	1042
<b>Други причини</b>	<b>3554</b>	<b>3359</b>	<b>4254</b>	<b>5184</b>	<b>5347</b>
- от 3 до 6 месеца	35	31	53	42	36
- от 6 до 12 месеца	1121	696	899	1020	893
- 12 месеца и повече	2398	2632	3302	4122	4418

Източник: НСИ (2019)

*Екологичната сигурност* е ценност, която отразява желанието на човека да живее в незамърсена околна среда и в условия на устойчиво развитие. Понятието за екологична сигурност има оценъчен характер, тъй като в него неминуемо се сравняват желаното състояние и отклоненията от това състояние, възприемано като „сигурно”. Екологичната сигурност е „система от състояния,

отразяващи възникването на екологически опасни събития, явления, въздействия и произтичащите от тях ефекти в околната среда, която влияе пряко върху сигурността на населението, икономиката, културата, здравеопазването и други области от обществения живот”.

При анализа на *средата за сигурност* е необходимо факторите, които ѝ влияят да се разглеждат в съвкупност, тъй като те могат да засегнат един или няколко сектора от нея. Така например, климатичните промени могат да повлияят както на екологическата, така и на индивидуалната, икономическата и в крайна сметка – на политическата сигурност в дадена държава. Очакваното повишаване на морското равнище и намалените способности на природните екосистеми в значителна степен застрашават съществуването на ниските островни държави. Възможното нарушаване на геополитическия баланс е в състояние да предизвика конфликти и дестабилизиране на икономиката в световен мащаб. В някои региони рисковете са по – големи отколкото в други, което е предпоставка икономическите и социални последици за засегнатите страни да доведат до дестабилизация. В същото време Б. Захаринов и Я. Найденов (2004), се чувстват длъжни да подчертаят, че „екологическите причини за миграцията и бежански потоци не са получили достатъчно внимание, като официално признаване в целия свят и припомнят, че появата на панепифитотия от мана по картофите става причина ирландците да се изселят в Америка, обезлесяването на Етиопия и ерозията на почвата, съчетано с демографски взрив, неравенство по отношение собствеността на земята и неадекватната земеделска политика става причина хората да напуснат платата, където се намира обработваемата земя и масовото нахлуване им в градовете”. В действителност екологическите причини се преплитат със социално – икономическите и е трудно да бъдат диференцирани.

Проучването и анализирането на литературни източници по отношение на сигурността дава основания на М. Гюлеметова да направи следните изводи за връзката между екологичната сигурност и миграционните процеси в монографски труд “Модел за обучение в екологична сигурност чрез примери на проблемно – ситуационни методи“.

- По показател околна среда и устойчиво развитие се наблюдават следните индикатори:
  - *Екологичната сигурност* като елемент на глобалната общочовешката сигурност и приоритетен аспект на националната сигурност, не е екология, а научна област за „съвкупност от състояние на природни, урбанизирани и социално – икономически системи и на процесите в и между тях, при които не възниква критичност от появяване и развитие на екологично опасни събития и съпровождащите ги екологично опасни явления, въздействия и ефекти”.
  - Екологичната сигурност е „показател за ефективно функциониране на държавното управление за рационално използване на ресурсите, на защита на хората и техните многовековни постижения, за устойчиво развитие на икономиката за състоянието на природната, урбанизираната и социално – икономическа среда”.

- Глобализацията води до възникване и натрупване на социално, икономическо и екологично напрежение, което е в основата на мащабната *миграция на населението на Земята* — както бежанци, така и хора, които желаят да променят местоживеенето си.
- Една от определящите характеристики на нашето време е увеличаването на притока *екологичните бежанци* – хора, които са прогонени от повишаващите се морета, от по-силни бури, от напредващи пустини, недостиг на вода и опасно високо равнище на токсични замърсители в местната околна среда. Обхватът и скоростта на движението на хората в наши дни превръща *мигрантите* във важен фактор в амалгамата от различни видове напрежение и поради това ги прави потенциален източник на конфликти, както социално – икономически, така и екологически.
- Броят на *бежанците в света се е увеличи* от малко над 1 млн. в началото на 60 – те години до 27,4 млн. през 1995г. Налице е тенденция към разрушаване демографската структура на населението, нарастване на урбанизацията и свързаните с това проблеми на екологическата сигурност. Така например според данни на UNHCR ( Доклад за световни тенденции) вътре в отделните държави се наблюдават *трудова потоци от селата към големите градове и от по-слабо развитите райони към проспериращите*.
- Възможното *нарушаване на геополитическия баланс* е в състояние да предизвика конфликти и дестабилизиране на икономиката в световен мащаб. В някои региони рисковете са по-големи отколкото в други, което е предпоставка икономическите и социални последици за засегнатите страни да доведат до дестабилизация. Напрежението от своя страна би застрашило сигурността както в регионален, така и в глобален мащаб.
- ***По икономически и социални показатели се наблюдават следните индикатори*** за връзка между миграции и екологична сигурност :
  - Човечеството е изправено пред сериозен проблем, а именно *да гарантира здрава жизнена среда за собственото си съществуване*. Нивата на съвременните заплахи ще бъдат повишени, тъй като влиянието на климатичните промени се отразява на наличието на водни ресурси, на селскостопанска продуктивност, на здравето на хората, на баланса на екосистемите, на инфраструктурата, на икономическото състояние и на *миграционните процеси*.
  - Бързата урбанизация на крайбрежните зони се увеличава лавинообразно, което неминуемо ще доведе до увеличаване на *уязвимостта на населението* им. Това обстоятелство се явява негативен антропогенен фактор за сигурността във връзка с голямото класово разделение – потенциална причина за масови безредици, гражданско неподчинение, дебалансиране на вътрешната сигурност.
  - Негативно влияние на нарастващият брой *неграмотно население* главно от нелегални мигранти върху *културната идентичност на страната*.



- Поява на редица заболявания в т.ч. *увеличена смъртност* вследствие нездравословен начин на живот и *стресови ситуации*.

### 3. Политика на ЕС за миграции и екологична сигурност

Устойчивото развитие, миграциите и сигурността предполагат да се избират и насърчават стратегии за икономическо развитие, съобразени с опазване и подобряване на околната среда и биологичното равновесие на Земята и социалния статус на населението. Например България като дестинация на чужди инвеститори от различни сегменти на икономиката изисква като задължителна стъпка миграцията на фирмените данни към подходящ софтуер, гарантираща конкурентоспособност на фирмата.

По отношение на миграционните процеси целта на ЕС е „ да установи балансиран подход на управление на законната миграция и борбата срещу незаконната, защото правилното управление на миграционните потоци предполага гарантиране на справедливо третиране на граждани на трети държави, законно пребиваващи в държави – членки и засилване мерките срещу незаконната миграция“.

*Програма 2030 за устойчиво развитие* на ООН ясно посочва ”миграцията и мобилността имат положителен принос за приобщаващия растеж и устойчиво развитие”. В отговор на Програма 2030 Европейският съвет определи още през 2018г. стратегия за водеща роля по изпълнение на 17 – те цели за устойчиво развитие в т.ч. пропуски в областта на политики, законодателство, управленски структури за хоризонтална съгласуваност и изпълнение. В периода 30 май – 5 юни 2020 се състоя Европейска седмица за устойчиво развитие (ЕСУР), организирана от Европейска мрежа за устойчиво развитие с цел популяризиране и информиране на целите по Програма 2030 за устойчиво развитие.

Европейският съвет и неговите държави членки консолидират миграцията като основна част от диалога на ЕС в областта на външна политика, включително чрез разработването на съобразени с конкретните обстоятелства реакции и засилени партньорства, по прозрачен и демократичен начин.

Анализът на миграцията, устойчивостта и образованието за развитие в рамките на проект Inter Cap чрез прилагане на сложна методология бе финализиран в 12 държави -членки на ЕС (Австрия, България, Хърватия, Кипър, Германия, Гърция, Италия, Литва, Мелта, Полша, Словения и Обединено кралство Англия) с цел идентифициране на концептуалните връзки между международната миграция и другите глобални процеси, включително устойчиво развитие на национално равнище, несъответствията в общественото разбиране за миграция, предизвикателствата и начините, по които образованието за развитие би могло да се използва като инструмент за повишаване на обществената осведоменост в национален контекст, относно въпросите свързани с търсене на убежище, миграцията и интеграцията. Основният извод посочен от участниците се свързва със създаване на по-ефективен модел за ролята на образователните институции за повишаване информираността на обществеността.

## Обобщение

Политиката на ЕС по редица проблеми е дискуссионна и често много противоречива от страните членки. Проблемите за миграции, екологична сигурност и устойчивото развитие изискват умело мотивиране и стимулиране за една нова визия на образователната система по проблемите и партньорство на всички институции на регионално и местно ниво.

Настоящият доклад е част от научна студия, чиято цел е проектиране на концептуален модел на обучение за миграции, екологична сигурност и устойчиво развитие със студенти – специалност „Национална сигурност“ и обучение на курсанти в специалност „Гранична полиция“, а основната теза е, че усвояването на знания, умения и компетенции за миграции и екологична сигурност ще подобрят професионалната подготовка на младите хора и подобрят качеството на образование на младите хора в контекста на сигурността.

Политиката на ЕС в следващите години ще трябва да подкрепи един нов още по-засилен интегрален подход и нови инструменти за решения на проблемите за миграции и екологична сигурност в отговор на засилените глобализиращи процеси във всички сектори на общественият живот.

## Използвана литература:

1. Гюлеметова, М. (2018). Модели за обучение за екологична сигурност. НБУ
2. Европейска комисия. (2018). Прессъобщение от 11 януари 2018 г., достъпно на [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP\\_18\\_82](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP_18_82)
3. Европейски комитет по миграции, <https://www.coe.int/en/web/compass/migration> (посетена на 10.06.2020)
4. Захаринов, Б., Найденов, Я. (2004). Актуални аспекти на екологична сигурност. С.
5. Международна организация за миграции (ИОМ), <https://www.iom.int> (посетена на 20.07.2020)
6. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите — Зелен план за действие за МСП: да помогнем на МСП да превърнат екологичните предизвикателства в бизнес възможности“, (COM(2014) 440 final), достъпно на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014AE5003&from=BG> (посетено на 16.08.2020)
7. Pew Research Center. (2017). Globally, people point to ISIS and climate change as leading security threats. Pew Research Center, 1.
8. Gee, John. (2020). A Self-Cultivated Achilles Heel. Transient Workers Count Too. Available at <http://twc2.org.sg/2020/04/28/a-self-cultivated-achilles-heel/> (April 28, 2020)
9. Guy J. Abel, Stuart Gietel-Basten. (2020). International remittance flows and the economic and social consequences of COVID-19; May 28, 2020, Sage Journals; <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0308518X20931111>;

10. Hale, T., Petherick, A., Phillips, T., & Webster, S. (2020). Variation in government responses to COVID-19. Blavatnik school of government working paper, 31, 2020-11.
11. Hopkins, Emma, Francesca Bastagli, and Jessica Hagen-Zanker. (2016). Internal migrants and social protection: a review of eligibility and take-up. Working Paper 436, ODI, London
12. ILO. (2020). COVID-19: Impact on Migrant Workers and Country Response in Malaysia. ILO, Geneva
13. ILO. (2020b). COVID-19: Impact on Migrant Workers and Country Response in Thailand. ILO, Geneva
14. ILO. (2020c). Protecting Migrant Workers during the COVID-19 Pandemic: Recommendations for Policy-makers and Constituents. ILO, Geneva
15. IMF. (2020). World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent. Available at <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
16. IOM. (2019). World migration report 2020. Available at [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr\\_2020.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf)
17. IOM. (2020). Migrants and the COVID-19 Pandemic: An Initial Analysis.
18. IOM. (2020b). COVID-19 Response: Situation Report 2. IOM Myanmar
19. IOM. (2020c). COVID-19 Analytical Snapshot #16: International Remittances.
20. Kluge, H. H. P., Jakab, Z., Bartovic, J., d'Anna, V., & Severoni, S. (2020). Refugee and migrant health in the COVID-19 response. *The Lancet*, 395(10232), 1237-1239.
21. Migration Data Portal. (2021). Migration data relevant for the COVID-19 pandemic. Available at <https://www.migrationdataportal.org/themes/migration-data-relevant-covid-19-pandemic>
22. Migration Policy Institute (MPI). (2020). Immigrant Workers: Vital to the U.S. COVID-19 Response, Disproportionately Vulnerable. MPI, Washington, D C.
23. Migration Policy Institute (MPI). (2020b). A Race Against the Clock: Meeting Seasonal Labor Needs in the Age of COVID-19. Washington, D.C.
24. Mobarak, Mushfiq. (2020). Responding to COVID-19 in Developing Countries. Available at: <https://insights.som.yale.edu/insights/responding-to-covid-19-in-the-developing-world>
25. N. Bloom, J. Liang, J. Roberts, Z. J. Ying. (2015). Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment. *The Quarterly Journal of Economics; Economics from Oxford*. Available at <https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/wfh.pdf>;
26. Paul, R., Koustav, S., & Aradhana, A. (2020). The S11 dormitory: inside Singapore's biggest coronavirus cluster. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-singapore-migrants-idUSKBN2230RK>
27. Quayyum, S. N., & Kpodar, R. K. (2020). Supporting migrants and remittances as COVID-19 rages on. IMF Blog, 11.
28. Ratha, D., De, S., Kim, E. J., Plaza, S., Seshan, G., & Yameogo, N. D. (2019). Data release: Remittances to low-and middle-income countries on track to

- reach \$551 billion in 2019 and \$597 billion by 2021. World Bank Blogs. Retrieved August, 2, 2020.
29. S. Mongey, L. Pilossoph, A. Weinberg. (2020). Working Paper 27085: “Which workers bear the burden of social distancing?”; National Bureau of Economic Research, available at [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27085/w27085.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27085/w27085.pdf)
  30. Sanchez, D. G., Parra, N. G., Ozden, C., & Rijkers, B. (2020). Which jobs are most vulnerable to COVID-19? What an analysis of the European Union reveals. What an Analysis of the European Union Reveals (May 11, 2020). World Bank Research and Policy Briefs, (148384).
  31. Shrestha, S. (2020). Hundreds of Nepalese stuck at India border amid COVID-19 lockdown. Aljazeera. Available at <https://www.aljazeera.com/news/2020/4/1/hundreds-of-nepalese-stuck-at-india-border-amid-covid-19-lockdown>
  32. The Economist. (2020). Covid stops many migrants sending money home. Available at <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2020/04/16/covid-stops-many-migrants-sending-money-home>
  33. UN. (2019). Remittances matter: 8 facts you don’t know about the money migrants send back home. UN Department of Economic and Social Affairs. Available at: <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/remittances-matter.html>
  34. UN. (2020). Shared Responsibility, Global Solidarity: Responding to the Socio-Economic Impacts of COVID-19. Washington, D.C
  35. UNDESA. (2018). The Report on the World Social Situation 2018. New York: UNDESA.
  36. UNDESA. (2019). The Report on the World Social Situation 2019. New York: UNDESA.
  37. United States Census Bureau; <https://www.census.gov/en.html>
  38. World Bank Group. (2020). Potential responses to the COVID-19 outbreak in support of migrant workers.“Living Paper” Version 10 (June 19, 2020)
  39. World Bank. (2020). East Asia and Pacific in the time of COVID-19. World Bank East Asia and Pacific Economic Update. April 2020.
  40. World Bank. (2020). World Bank Predicts Sharpest Decline of Remittances in Recent History. Press Release 2020/175/SPJ.

# ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ ОТ ПАНДЕМИЯТА ОТ КОВИД-19 ВЪРХУ РАБОТНИЦИТЕ МИГРАНТИ В ЕС

Атанас Павлов  
УНСС  
е-мейл: ats.pavlov92@unwe.bg

## Резюме

В световен мащаб работниците мигранти и техните семейства са пряко изложени, както директно на пандемията от КОВИД-19 и риск от заразяване, така и на произтичащите от нея негативни икономически ефекти. Преди започването на пандемията около 270 милиона души са живели извън държавата си на произход, като са изпратили близо 700 милиарда долара парични преводи в родните си страни. Към средата на май 2020 г., 20-те държави с най-много случаи на КОВИД-19 приемат 55 процента от световните мигранти, които изпращат в родните си страни 54 процента от световните парични преводи. Условиата на живот и работа, както на международните, така и на вътрешните мигранти, ги правят изключително уязвими към излагане на риск от заразяване с КОВИД-19. От друга страна негативните икономически ефекти от пандемията и противоепидемичните мерки на държавите оказват особено силно въздействие върху мигрантите по целия свят, което резултира и в спад на паричните преводи от мигранти.

**Ключови думи:** миграция, работна сила, икономически ефекти, икономически растеж

**JEL:** E, F, J, I

## ECONOMIC IMPACT OF COVID-19 ON MIGRANT WORKERS IN THE EU

Atanas Pavlov<sup>1</sup>  
University of National and World Economy  
e-mail: ats.pavlov92@unwe.bg

## Abstract

Globally, the migrant workers and their families are highly exposed, both directly to the COVID-19 pandemic and the risk of infection, as well as to the consequent negative economic effects. Prior to the pandemic, more than 270 million people are living outside their country of origin, sending nearly \$ 700 billion in remittances to their home countries. As of mid-May 2020, the 20 countries with the most cases of COVID-19 receive 55 percent of the world's migrants, who send 54 percent of the world's remittances to their home countries. The living and working conditions of both international and internal migrants make them extremely vulnerable to the risk of contracting COVID-19. On the other hand, the negative economic effects of the pandemic and the anti-epidemic measures imposed by the countries have a

<sup>1</sup> Atanas Pavlov, Ph. D. student, Department of “International Economic Relations and Business”, UNWE, email: ats.pavlov92@gmail.com

*particularly strong impact on the migrants workers around the world, which leads to a decline in the migrant remittances.*

**Keywords:** *migration, labour force, economic impact, economic growth*

**JEL:** *E, F, J, I*

## **Увод**

Точно както влиянието на разпространението на КОВИД-19 създава непропорционален натиск върху икономиките на държавите, оказвайки по-силно въздействие върху някои, отколкото върху други, така и в световен мащаб вирусът оказва непропорционално негативно въздействие върху работниците, и в по-голяма степен – върху работниците мигранти. Прилагането на различни политики за противодействие и справяне с икономическите последици, причинени от пандемията, изисква необходимостта от идентифициране на най-уязвимите сектори, работни места и работници като цяло. От друга страна една от възможните последици от затварянето и блокирането на международните граници по време и след пандемията от КОВИД-19 е това, което Световният икономически форум нарича „ограничаване“<sup>2</sup> на международната (трудова) миграция. Въпреки че това ще има дълбоко макроикономическо въздействие върху отделните икономики и световната икономика като цяло, потенциалното въздействие върху паричните преводи на семействата, общностите и националните икономики може да бъде определено като бсеобщо, поради взаимосвързаността на глобалната икономика на труда и степента, до която отрицателните здравни, икономически, социални или политически промени и ефекти за мигрантите в една държава биха оказали влияние и върху държавите им на произход.

## **Работниците мигранти и тяхната уязвимост**

Няколко основни фактора обуславят тезата, че работниците мигранти са по-уязвими и засегнати от пандемията от КОВИД-19 спрямо местните работници<sup>3</sup>. Обикновено работниците мигранти са по-слабо социално-икономически интегрирани в сравнение с местните работници. Като относително новопристигнали на пазара на труда в приемащата държава, работниците мигранти по презумпция са по-склонни да сключват срочни договори, да работят при нестандартни такива, да работят на базата на неформални договорености и да имат по-кратък срок на заетост. Техните доходи обикновено са по-ниски в сравнение с тези на местните работници, което предполага по-ниска способност за натрупване на спестявания. Освен това статутът на пребиваване на мигрантите обикновено определя правото им на получаване на социални услуги, като ограничава достъпа

<sup>2</sup> Guy J. Abel, Stuart Gietel-Basten: International remittance flows and the economic and social consequences of COVID-19; May 28, 2020, Sage Journals; <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0308518X20931111>

<sup>3</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers “Living Paper” Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document

им в това отношение, сравнено с местните жители<sup>4</sup>. Тази уязвимост се изостря в контекста на разраствашата се пандемия от КОВИД-19 и свързаното с това свиване на икономиките, предизвикано от наложените от правителствата ограничения, както и от спада в търсенето на стоки и услуги като цяло. Мигрантите са по-склонни да загубят работата си по време на икономически спад<sup>5</sup> – по-голямата вероятност за оставане без работа, заедно с по-ниски спестявания и ограничен достъп до здравна и социална защита, е предпоставка за икономическа нищета и маргинализация. За мигрантите със статут на временно пребиваващи това може също така да застраши шансовете за подновяване на документите им за пребиваване, принуждавайки чуждестранните работници да се върнат обратно у дома или да останат като незаконни мигранти, без статут и без документи. В допълнение към тези съществуващи фактори, които правят икономическото положение на мигрантите особено тежко по време на кризи, има и специфични за настоящата пандемия рискове, които оказват непропорционално въздействие върху тях. Мигрантите могат да бъдат изправени пред по-голяма опасност за здравето си от местните работници, ако са изложени в по-висока степен на заразата – това може да се случи, ако те са склонни да живеят в по-гъсто населени райони, да работят в особено претъпкани условия и да бъдат концентрирани в професии, които предвиждат пряк контакт с други лица (напр. работещи в сферата на социалните грижи, грижи за възрастни хора) и по-специално с лица, потенциално заразени (напр. здравни работници). Освен това всяко допълнително препятствие, пред което работниците мигранти могат да се изправят при достъпа до здравни услуги и да получат медицинска помощ, става изключително очевидно тук, увеличавайки шансовете за излагането на зараза, което да доведе до драматични последици за здравето. Особеният характер на икономическата рецесия, причинена от пандемията – по-специално, нейното диференциално въздействие върху секторите на икономиката в зависимост от това дали те се считат за съществени или не, вероятно предполага разнородни ефекти върху уязвимостта на мигрантите, които са заети както в ключови, така и в други професии. Ако ключовите работници мигранти могат да се сблъскат с ниска или дори намалена вероятност за закриване на тяхната длъжност при продължаване на икономическия спад, тяхното излагане на вируса може да бъде много високо, от гледна точка на поставянето им на предна линия в борбата с КОВИД-19. Обратното също е валидно за мигрантите, които не са били заети в ключови сектори (или не са наети във всички такива) преди развитието и разрастването на пандемията – докато заповедите на здравните власти за престой у дома биха ги предпазили от сблъсък с вируса, то икономическото им благосъстояние би се влошило с много бързи темпове. Степента, до която работници, заемали несъществени работни места, могат да

---

<sup>4</sup> J. Avato, J. Koetti, R. Sabates-Wheeler: *Social Security Regimes, Global Estimates, and Good Practices: The Status of Social Protection for International Migrants*; World Development, 2010, vol. 38, issue 4, 455-466, [https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v\\_3a38\\_3ay\\_3a2010\\_3ai\\_3a4\\_3ap\\_3a455-466.htm](https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a38_3ay_3a2010_3ai_3a4_3ap_3a455-466.htm)

<sup>5</sup> C. Dustmann, T. Frattini, C. Halls: “Assessing the Fiscal Costs and Benefits of A8 Migration to the UK\*”; First published: 08 March 2010; Wiley Online Library; <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-5890.2010.00106.x>

извършват работата си от разстояние, внезапно се превръща в решаващ елемент за запазване на нивата на заетост. Въпреки че редица доказателства, базирани на различни социални експерименти<sup>6</sup>, предполагат подобрения на производителността на работниците<sup>7</sup>, поради преминаване към работа от вкъщи, все още са сравнително необичайни договореностите за работа от разстояние, които са под 10% в повечето страни<sup>8</sup> като делът на работните места, които потенциално биха могли да извършват работа от вкъщи, варира между 20 и 30% в няколко държави от ЕС. Дали реструктурирането на работата и преминаването ѝ към извършване от разстояние ще помогне на работниците мигранти, заети в несъществени сектори, да запазят своите работни места, ще зависи преди всичко от вида професии, в които са били заети преди развитието на пандемията. Проучване на Монгей<sup>9</sup>, използващо данни<sup>10</sup> за месеците февруари и март 2020 г. за САЩ, установява, че професиите, характеризирани се с ниска работоспособност и с висока степен на физическа близост, са имали по-голям спад в заетостта спрямо предпандемичните промени от февруари до март. Освен това тези загуби на работни места действат непропорционално. Ключовите работници не рискуват масово уволнение, тъй като тяхната функция е от съществено значение по време на пандемията, независимо от това дали могат да работят от дома или не, но това от своя страна води до други последици за тях. Мерките за социално дистанциране имат за цел да предпазят населението от инфекцията, като сведат до минимум случаите на лично взаимодействие и социални контакти. Като се има предвид тяхната конкретна роля, ключовите работници са освободени от тези мерки и са помолени да изпълняват своите функции, независимо дали могат да бъдат изпълнявани от дома или не. Но това от своя страна излага онези ключови работници, чиято професия е неприложима за работа от разстояние (т.е. лекари, медицински сестри) на по-висок риск от заразяване, отколкото останалата част от населението.

### **Ефекти от пандемията върху работниците мигранти**

По целия свят международните мигранти и техните семейства са пряко и силно изложени, както на пандемията от КОВИД-19 и риска от заразяване, така и на последващите от нея негативни ефекти. Въз основа на оценки на Световната банка<sup>11</sup>, за броя на мигрантите и на паричните преводи, направени от тях,

<sup>6</sup> N. Bloom, J. Liang, J. Roberts, Z. J. Ying: “Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment”; The Quarterly Journal of Economics; Economics from Oxford; 2015 <https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/wfh.pdf>

<sup>7</sup> M. Angelici: “Smart-Working: Work Flexibility without Constraints”; CESifo Working Paper Series 8165, CESifo; 2020; [https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/\\_8165.html](https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_8165.html)

<sup>8</sup> European Commission – JRC Technical Report: “A Vulnerable Workforce: Migrant Workers in the COVID-19 Pandemic”; Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020

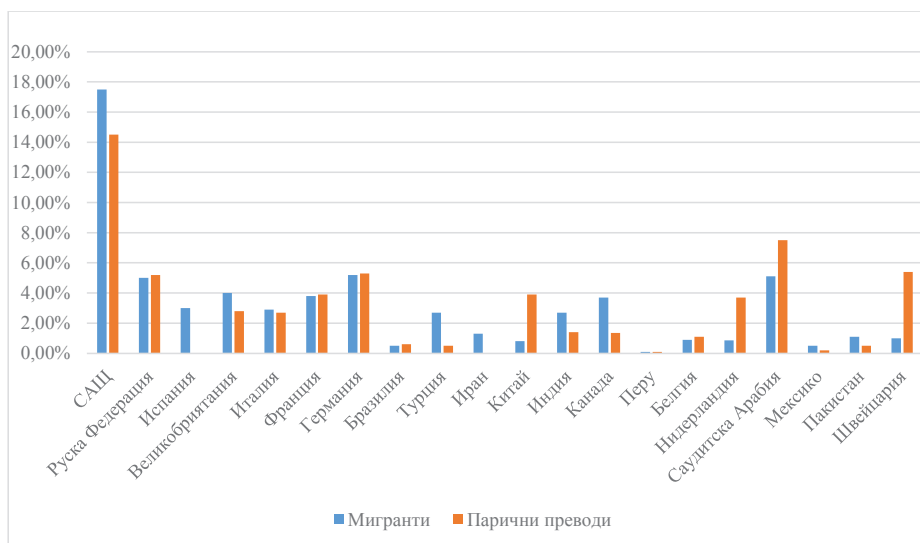
<sup>9</sup> S. Mongey, L. Pilosoph, A. Weinberg; Working Paper 27085; “Which workers bear the burden of social distancing?”; National Bureau of Economic Research; May 2020; [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27085/w27085.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27085/w27085.pdf)

<sup>10</sup> United States Census Bureau; <https://www.census.gov/en.html>

<sup>11</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers “Living Paper” Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document



преди пандемия, около 270 милиона души са живели извън държавата си на произход, като са изплатили близо 700 милиарда долара парични преводи в родните си страни. Към средата на май 2020 г., 20-те държави с най-много случаи на КОВИД-19 приемат 55 процента от световните мигранти, които изпращат в родните си страни 54 процента от световните парични преводи.



*\*Забележка: Не е налична информация за паричните преводи от Иран.*

**Източник:** Авторови изчисления на база данни от Световната банка и Университета „Джон Хопкинс“; Home | KNOMAD; Home – Johns Hopkins Coronavirus Resource Center (jhu.edu)

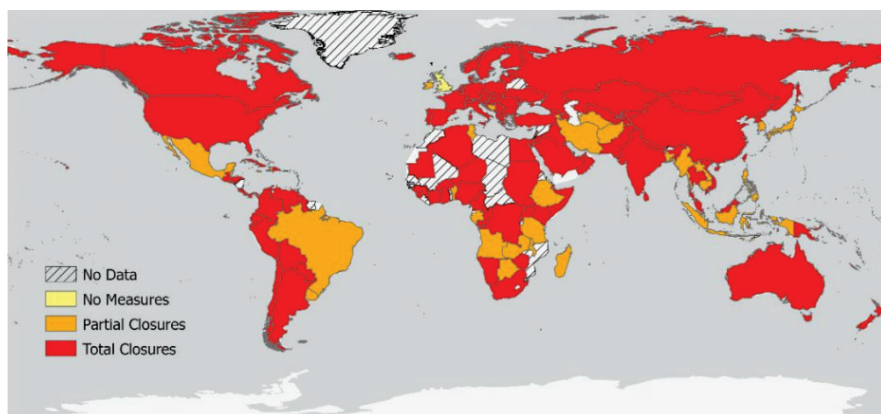
**Графика 1.** Дял на световните мигранти и световните парични преводи в 20-те държави с най-много случаи на КОВИД-19 към м. април 2020 г.

Здравето на мигрантите е друг основен проблем по време на разрастването на пандемията от КОВИД-19. Въпреки че мигрантите традиционно са склонни да бъдат по-млади от местното население, те са склонни да живеят и работят в претъпкани условия, които не позволяват социално дистанциране, излагайки ги на повишен риск от заразяване с болестта<sup>1</sup>. Такава е ситуацията в Сингапур, където около 40% от случаите на КОВИД-19 в страната в средата на април 2020 г. са били при нискоквалифицирани чуждестранни работници, както и в Саудитска Арабия, където повече от половината от случаите са били чужденци<sup>2</sup>. Мигрантите традиционно дори при нормални условия са изправени пред

<sup>1</sup> H. Kluge; “Refugee and migrant health in the COVID-19 response”; The Lancet, Volume 395, ISSUE 10232, P1237-1239, April 18, 2020; Published: March 31, 2020 DOI: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30791-1](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30791-1)

<sup>2</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers “Living Paper” Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document

предизвикателства при достъпа до здравеопазване, поради редица причини като липса на здравна застраховка, липса на средства, административни пречки, липса на достъп до здравни заведения, както и поради езикова бариера. В САЩ например, 20% от мигрантите не са били здравно осигурени през 2017 г. срещу 7 процента от местните жители<sup>3</sup>. Освен това много мигранти са работници, намиращи се на първа линия в борбата с пандемията, упражняващи професии в сферата на здравеопазването, безопасността, обществения ред, както и хранителния сектор. Тези работници са изложени на по-нисък риск от работа загуба, но са изложени на по-висок риск от заразяване с КОВИД-19. В тази връзка Институтът за миграционна политика<sup>4</sup> изчислява, че 17 процента от работниците, заети в професии на първа линия в САЩ, са мигранти. От своя страна, в Швейцария, 47 процента от лекарите и 32 процента от медицинските сестри са родени в чужбина<sup>5</sup>. И не на последно място, мигрантите, завръщащи се в страните си на произход, особено поради загуба на работа или ограничения за пътуване, могат да бъдат преносители на болестта, както се случи в случая с мианмарски мигранти, които се завръщат у дома от Тайланд<sup>6</sup>.



Източник: Международна организация по миграцията; ООН; „COVID-19 Mobility Impacts“; <https://migration.iom.int/>, University of Oxford/Blavatnik School of Government; Blavatnik School Working Paper: “Variation in government responses to COVID-19”

**Фигура 1.** Ограничителни мерки за пътувания в света – към м. април 2020 г.

Друг аспект на негативните последици от пандемията от КОВИД-19 е свързан с ограниченията за пътуване и произтичащите от тях спад в търговските полети, което също излага мигрантите на висок риск. Основни дестинации за

<sup>3</sup> Jeanne Batalova, Brittany Blizzard, & Jessica Bolter, „Frequently Requested Statistics on Immigrants and Immigration in the United States“; Migration Policy Institute; February 14, 2020; <https://www.migrationpolicy.org/article/frequently-requested-statistics-immigrants-and-immigration-united-states-2020>

<sup>4</sup> Институт за миграционна политика, Съединени Американски Щати, <https://www.migrationpolicy.org/>

<sup>5</sup> Migration data relevant for the COVID-19 pandemic ([migrationdataportal.org](https://migrationdataportal.org))

<sup>6</sup> Coronavirus Finds Fuel in a World of Migrants – The New York Times ([nytimes.com](https://www.nytimes.com))

миграция като САЩ (дестинация за мигранти от Централна Америка), Австралия (дестинация за мигранти от тихоокеанските острови) и Русия (дестинация за мигранти от Централна Азия) са затворили границите си за международни пътници.

В някои ситуации, като случая с Непал, държавите на произход на мигрантите са затворили границите си и не позволяват завръщането им<sup>7</sup>. Някои страни, включително Китай, наложиха ограничения за пътуване в рамките на самата държава. В същото време, възможностите за международни и вътрешни пътувания рязко намаляват, което поставя мигрантите в различни неблагоприятни ситуации. Мигрантите, които работят или са планирали да работят на друго място, не могат да получат достъп до работата си (както се случва при мигрантите от Таджикистан в Русия), не могат да пътуват обратно до дома, дори ако са загубили работата си (както се случва с мигранти от Камбоджа, Лаос и Мианмар в Тайланд) или са заседнали в транзитна зона (както се случва с вътрешните мигранти в Индия).

Друга интересна особеност е че дори при регистрирането на значителна безработица в държавите, въведените ограничения за пътуване, мерките за контрол и превенция на заразяване, пандемията от КОВИД-19 създава недостиг на работна ръка в някои сектори. Ограниченията за пътуване означават, че работниците мигранти от Източна Европа се затрудняват да получат достъп до селскостопанския сектор във Великобритания, Франция, Германия и Испания<sup>8</sup>. В тази връзка редица земеделските производители предупреждават за риска от невъзможност за събиране на пролетните и летните култури, поради липсата на работна ръка<sup>9</sup> Потенциалът за недостиг на работна ръка в сектора на селското стопанство е силно изразен и в Полша, където украинските мигранти са се завърнали у дома<sup>10</sup>.

Върху мигрантите има и друго негативно икономическо въздействие, вследствие на пандемията от КОВИД-19. Мигрантите представляват голям дял от работната сила в секторите, които са най-силно засегнати и подложени на тежки загуби в резултат на кризата. ООН изчислява, че близо 30 процента от работната сила в силно засегнатите сектори в страните от ОИСР е родена в чужбина<sup>11</sup>. В Испания 20 процента от работниците в сферата на услугите и продажбите, които предимно работят в сектора на търговията на дребно, който страда от икономическите последици от пандемията, са родени в чужбина<sup>12</sup> Тази цифра

---

<sup>7</sup> Hundreds of Nepalese stuck at India border amid COVID-19 lockdown | Coronavirus pandemic News | Al Jazeera

<sup>8</sup> Migrant Farmworkers Whose Harvests Feed Europe Are Blocked at Borders – The New York Times (nytimes.com)

<sup>9</sup> Financial Times (ft.com); Farmers warn over food supply with harvest workers shut out <https://www.ft.com/content/e27a9395-db47-4e7b-b054-3ec6ba4cbba3>

<sup>10</sup> Financial Times (ft.com); Poland's Ukrainian workers rush home amid pandemic; <https://www.ft.com/content/48e0e762-5f40-4804-bbb9-0b84b1dea093>

<sup>11</sup> IOM UN Migration; World Migration Report 2020; [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

<sup>12</sup> Migration data relevant for the COVID-19 pandemic (migrationdataportal.org)

е 19 процента в Италия, 18 процента в Германия и 14 процента във Франция и Великобритания. Отрицателните ефекти от загубата на работа могат да бъдат особено важни за работниците мигранти, тъй като те често работят на неформално регламентиран работен места и по този начин не могат да се възползват от допълнителни предпазни мерки в случай на загуба на работа или заболяване, като малка част от мигрантите от развиващите се страни имат достъп до социална защита<sup>13</sup>.

Негативните последици от пандемията върху мигрантите, които губят работата си, имат допълнителен, глобален ефект върху семействата на мигрантите и икономиките на техните родни страни като цяло. Спадът в трудовите доходи, породен от загубата на работа в резултат на разпространението на КОВИД-19 води до значителен спад в паричните преводи, които семействата на мигрантите получават, и на които разчитат като източник на средства за преживяване и дори инвестиране в човешки капитал и бизнес. По данни на Световната банка<sup>14</sup>, паричните преводи към страни с ниски и средни доходи ще спаднат с около 20 процента през 2020 г. Това се очаква да бъде най-ясно изразено в страните от Европа и Централна Азия, Близкия изток и Северна Африка, и Латинска Америка и Карибите. Паричните преводи представляват важен източник на доходи в много развиващи се страни. Например съотношението на паричните преводи към БВП е по-високо от 4 процента в четирнадесет страни от Субсахарска Африка, което ги излага на риск, когато мигрантите загубят работата си<sup>15</sup>. Страни като Лесото, където паричните преводи представляват 15,7 процента от БВП, и като Зимбабве, където представляват 8 процента от БВП, биха били особено засегнати от спада в Южна Африка. В Нигерия, където паричните преводи възлизат на 6 процента от БВП, Централната банка регистрира почти 50 процента спад на преводите от мигранти в чужбина през февруари 2020 г.<sup>16</sup>

От своя страна вътрешните мигранти също могат да бъдат засегнати от пандемията по сходен начин. Вътрешната миграция е житейски факт и ежедневна част от живота на много домакинства по света. Международната организация по миграция изчислява, че в световен мащаб има 763 милиона вътрешни мигранти<sup>17</sup>. Животът в големи по брой домакинства и условията на труд правят вътрешните мигранти податливи на риск от заразяване с КОВИД-19. От друга страна ограниченията върху вътрешните пътувания и намаляването на възможностите за вътрешен търговски транспорт в резултат на избухването на

---

<sup>13</sup> J. Avato, J. Koetti, R. Sabates-Wheeler: Social Security Regimes, Global Estimates, and Good Practices: The Status of Social Protection for International Migrants"; World Development, 2010, vol. 38, issue 4, 455-466, [https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v\\_3a38\\_3ay\\_3a2010\\_3ai\\_3a4\\_3ap\\_3a455-466.htm](https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a38_3ay_3a2010_3ai_3a4_3ap_3a455-466.htm)

<sup>14</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers "Living Paper" Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document

<sup>15</sup> Пак там

<sup>16</sup> Covid stops many migrants sending money home | The Economist

<sup>17</sup> Clemens, Lewis, Postel: Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion; American Economic Review; Vol. 108, N. 6, June 2018; American Economic Association; <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20170765>

пандемията, поставят много мигранти в ситуация на неизвестност, неспособност да се върнат у дома, но и неспособност да работят на мястото им на пребиваване. Тази ситуация възниква в Индия, която обяви локдаун, което ограничи бизнес дейността и движението на хора вътре в страната. Много вътрешни мигранти загубиха работа и останаха без доходи, храна, и дори квартири и място за настаняване. Други мигранти направиха опит да се върнат в родните си места, но са били блокирани в транзитни зони, поради ограниченията за пътуване. Тази ситуация възниква и в Китай и Шри Ланка. Икономическите въздействия на пандемията от КОВИД-19 върху вътрешните мигранти и техните семейства вероятно в тези, както и в други страни, е значителна. В Африка например, голям брой работници в ранна трудоспособна възраст, населяващи селските райони, са заети и работят в градските райони на държавите: в 35 процента от кенийските домакинства, в 30 процента от домакинствата в Сенегал и в 42 процента от домакинствата в Уганда има поне един вътрешен мигрант<sup>18</sup>. Тези хора вече няма да могат да получават трудови доходи, с които да издържат семейството и домакинствата си, поради въведения локдаун.

В по-дългосрочен план, въздействието от разпространението на КОВИД-19 върху миграцията има доста несигурен характер. В тази връзка няколко фактора биха могли да играят ключова роля. Постоянното влошаване и потискане на икономически условия могат да означават по-ниско търсене на мигранти работници и по-малка подкрепа за миграционните политики на страните с оглед изместването на фокуса върху пандемията. Продължителните ограничения за пътуване могат да предизвикат допълнителен технологичен напредък в някои сектори като селското стопанство, където има недостиг на работна сила, но което от своя страна също така води и до намаляване на търсенето на работници мигранти<sup>19</sup>. От друга страна, технологичния прогрес е малко вероятно да успее в пълна степен да автоматизира и замести нуждите от работници мигранти, а трайното възстановяване от последиците от пандемията най-вероятно би изисквало и разчитало на тази работна ръка, за да запълни недостига, който възниква с възстановяването на икономиките. Въпреки това в някои аспекти вече бяха формирани отрицателни нагласи към вътрешните мигранти, което би могло да има последици за миграционното движение в рамките на държавите в бъдеще<sup>20</sup>. Това от своя страна би могло да резултира и в съсредоточаване и по-голям фокус върху често определяните като гъсти условия на труд и живот на мигрантите.

---

<sup>18</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers “Living Paper” Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document

<sup>19</sup> Clemens, Lewis, Postel: Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion; American Economic Review; Vol. 108, N. 6, June 2018; American Economic Association; <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20170765>

<sup>20</sup> IOM 2020

## **Предизвикателства пред работниците мигранти в условията на КОВИД-19**

Анализът на ефектите от пандемията от КОВИД-19 върху работниците мигранти, както в рамките на ЕС, така и в световен мащаб като цяло, не би бил достатъчно изчерпателен без да бъдат разгледани и специфичните предизвикателства, пред които тази част от работната сила се изправят. От една страна стои въпроса за различното въздействие върху различните видове мигранти. Избухването на пандемията от КОВИД-19 създава предизвикателства, които са общи са всички хора, независимо от квалификацията, заетостта, социалния статус или мястото им в икономиката като цяло. Има обаче някои специфични, индивидуални предизвикателства, пред които специфичните видове мигранти (временни, незаконни, постоянни, вътрешни и т.н.) са изправени. Тези предизвикателства за различните видове мигранти са накратко и обобщено представени на Таблица 1.

Друг основен акцент, който трябва да бъде отбелязан, е ситуацията с мигрантите, принудени да се завърнат обратно в страните си на произход. Те от своя страна също ще продължат да се сблъскват с редица предизвикателства и да понесат негативните ефекти от пандемията от КОВИД-19. Комбинацията от спад на икономическата активност, ограниченията за пътуване и липсата на социална и здравна защита в много мигрантски центрове кара много мигранти да се преориентират към завръщане в държавите си на произход. Така например, към края на април 2020 г., по официални данни повече от 60 000 мигранти са се завърнали в Мианмар, докато общия им брой вероятно е бил повече от 150 000 според изнесени данни на Министерския съвет на държавата<sup>21</sup>. Когато се завърнат в страните си на произход, мигрантите ще продължат да се сблъскват с предизвикателства, включително липса на възможности за работа; ограничен достъп до здравни и социални услуги; задължнялост, натрупана за финансиране на миграционни разходи, която при нормални условия би била компенсирана от по-високите доходи от работа, спечелени по местоназначението; домакинства, които вече не получават парични преводи и дори дискриминация от членове на обществото, които се страхуват, че мигрантите могат да пренесат и заразяват с КОВИД-19.

---

<sup>21</sup> IOM 2020

**Таблица 1.** Предизвикателства пред различните видове мигранти

Категория	Пример	Предизвикателства
Временни международни мигранти	Страните от Съвета за сътрудничество в Персийския залив (СССПЗ), както и Малайзия, по силата на междудържавни споразумения за сътрудничество	Загубата на работа води до икономически затруднения, загуба на парични преводи за семейството на мигранта, невъзможност за изплащане на натрупани дългове за финансиране на миграцията, загуба на осигурено от работодателя жилище и правен статус; Висок риск от излагане на заразяване, поради влошени условия на работа; Ограничена социална защита; Липсата на ресурси и ограниченията за пътуване може да блокира тези работници, които може да не получат дори и окончателно плащане, ако са загубили работата си предсрочно.
Нелегални мигранти или неформални мигранти, останали след изтичане на разрешението им за престой	Държави на произход и местоназначение с големи по дължина граници (Индия, Малайзия, Русия, Южна Африка, Тайланд, САЩ); Страни с високи доходи, където мигрантите могат да превишат простоя си, регламентиран с получените от тях визи (Европа, Съединени щати).	Същите рискове са валидни и за тази група мигранти. Характерното при тях обаче е че те често нямат подписани договори и социални права
Дългосрочни международни мигранти	Страни с високи доходи (Австралия, Канада, САЩ, Европейския съюз и Великобритания)	Загубата на работа би могло да застраши правния статут на мигранта; Може да не отговаря на условията за получаване на някои видове социални помощи; Загубата на работа може да доведе до намаляване на паричните превод.
Вътрешни мигранти	Развиващи се страни	Сходни рискове, както при временните международни мигранти, но без рисковете от липсата на правен статус (в повечето случаи); Загуба на обезщетение в случай, че се основават на постоянен адрес или юрисдикция;

Завръщащи се в държавата си на произход мигранти	Развиващи се страни	Здравни рискове, свързани с предвиждането на големи групи; Липса на възможности за работа след прибирането в страната, ограничен достъп до социално подпомагане, висока задлъжнялост и липса на доходи за домакинствата;
--	---------------------	---

*Източник: Авторова интерпретация на заключенията от изследването*

### Съществени и ключови професии, обусловени от пандемията

Както бе споменато, прилагането на различни политики за противодействие и справяне с икономическите последици, причинени от пандемията, изисква необходимостта от идентифициране на най-уязвимите сектори, работни места и работници като цяло. Докато повече от половината от всички потвърдени случаи на КОВИД-19 са регистрирани в Европа (към 24 април 2020 г.<sup>22</sup>), не всички държави или региони в рамките на една и съща страна са засегнати в еднаква степен. Въпреки че окончателните данни за разпространението от здравните власти са все още неизвестни, те със сигурност ще варират значително в рамките на отделните региони. По същия начин не всички работници са повлияни в еднаква степен по отношение на въздействието на пандемията върху пазара на труда, въпреки че почти всички европейски икономики са предприели мерки, включващи въвеждането на локдаун и затваряния. Тези работници, които могат да работят от вкъщи или от разстояние и тези, заети в основни отрасли, които се извън мерките за затваряне, могат да продължат да работят. За разлика от тях обаче, тези, чиято заетост е в сектори, определяни и счисти се за не-съществени, и чиято работа е невъзможно да бъде извършвана от дома или от разстояние, са изправени пред най-значимите загуби на заетост и доходи. Въз основа на това просто прозрение и обективни статистически данни, би могло в най-обща степен да бъде измерено излагането на пазара на труда на КОВИД-19, като по този начин бъде оценено и кои работните места са изложени на риск в най-голяма степен.

Задължителните локдауни или затваряне на държавите, наложени като мерки от дадено правителството, в своеобразна степен определят кои работни места или сектори са счисти или се определят за съществени за функционирането на обществото и икономиката. В повечето държави например, при здравните работници – лекари, медицински сестри и други медицински специалисти, предоставящи здравни грижи от крайна необходимост, както и при работниците в тези индустрии, предоставящи основни стоки и услуги като храна, вода, електричество, и транспорт, извършването на работа не влиза в обхвата на локдауна – и дори бива насърчавано да продължи. Въпреки че при различните държави и региони има значително припокриване на определението за „съществено“ (или списъка със

<sup>22</sup> Daniel Garrote Sanchez, Nicolas Gomez Parra, Caglar Ozden, Bob Rijkers: „Which Jobs Are Most Vulnerable to COVID-19? What an Analysis of the European Union Reveals“; May 11, 2020; Research & Policy Briefs From the World Bank Malaysia Hub. World Bank Group



съществени работни места), неизбежно има и известна степен на субективност и вариативност между тях. Има дори разлики в териториалните единици в една и съща държава, отразяващи политически, социални и икономически приоритети на местно ниво. Така например в САЩ, федералното правителство е издало списък с 16 сектора, които могат да останат отворени и да продължат да работят<sup>23</sup>. Този списък включва сектори като селско стопанство, здравеопазване, обществени услуги и спешна помощ. В допълнение, много региони, общини и градове са обявили собствено или индивидуално извънредно положение, като са разпоредили несъществените за бизнеса сектори да бъдат затворени. Докато повечето органи на местната власт следват правителствените насоки, някои юрисдикции са изготвили свой собствен списък с основни дейности, използващи подробна класификация на отраслите.

Докато представите и моделите, представени в анализ на Световната банка<sup>24</sup>, се основават на данни от страните от Европейския съюз (ЕС) (плюс Швейцария и Норвегия), моделите вероятно ще бъдат подобни и в други страни с високи доходи като САЩ, Канада, Австралия, Япония или Сингапур. За разлика от тях шоковете на пазара на труда вероятно ще бъдат различни, може би по-тежки в страните с по-ниски доходи. Има различни причини за това предположение. Наблюдаваме по-ниско навлизане на високоскоростни интернет услуги и други технологии, необходими за извършване на работа от дома и от разстояние. По-голям дял от работниците са наети на по-ниско платени, неформални (изискващи контакт лице в лице) работни места. Дори работните места, заети в производството, за които се смята, че не изискват взаимодействие лице в лице в Европа, понякога извършват работата си в по-претъпкани фабрики при липса на дистанция. В резултат на това ограниченията за мобилност като тези, наложени от много страни извън ОИСР, ще имат по-сериозно въздействие върху нискоквалифицираните и по-бедните работници. Тези фактори трябва да се вземат предвид при разработването на политиките в отговор на пандемията, както в страните с високи доходи, така и в развиващите се страни. Пакетите за фискални стимули могат конкретно да са насочени към региони, сектори или професии, които страдат пряко от тези смущения на пазара на труда. По същия начин целенасочените програми за парични преводи и мрежите за социална сигурност (в отговор на шокове, предизвикани от пандемията от КОВИД-19), трябва да бъдат проектирани с оглед на съображенията за уязвимост на работното място. И накрая, но не на последно място, в дългосрочен план уязвимостта на работните места трябва да бъде изрично съображение за политиките в областта на образованието и пазара на труда<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> <https://www.cisa.gov/identifying-critical-infrastructure-during-covid-19>

<sup>24</sup> Daniel Garrote Sanchez, Nicolas Gomez Parra, Caglar Ozden, Bob Rijkers: „Which Jobs Are Most Vulnerable to COVID-19? What an Analysis of the European Union Reveals“; May 11, 2020; Research & Policy Briefs From the World Bank Malaysia Hub; World Bank Group;

<sup>25</sup> Daniel Garrote Sanchez, Nicolas Gomez Parra, Caglar Ozden, Bob Rijkers: „Which Jobs Are Most Vulnerable to COVID-19? What an Analysis of the European Union Reveals“; May 11, 2020; Research & Policy Briefs From the World Bank Malaysia Hub; World Bank Group;

## Влияние на пандемията от КОВИД-19 върху паричните преводи от мигранти

През 2019 г. е изчислено, че мигрантите са изпратили международни парични преводи в размер на 551<sup>26</sup> милиарда долара на семейства и домакинства в страни с ниски и средни доходи, което е ръст с 4.7 % в сравнение с 2018 г. и е над три пъти размера на получената официална помощ<sup>27</sup>. Тези парични преводи са ключов източник на доходи за най-бедните в света, като често съставляват 60%<sup>28</sup> от доходите на семейните домакинства, като 75%<sup>29</sup> от получените пари се използват за покриване на основни нужди, като разходи за храна, училищни такси и медицински разходи.

Въпреки това, тъй като 20-те държави<sup>30</sup> с най-много случаи на КОВИД-19 (към средата на май 2020 г.) приемат 55% от световните мигранти, които изпращат 54% от световните парични преводи, се очаква потоците от паричните преводи да спаднат с поне 20% през 2020 г.<sup>31</sup> Този спад се дължи до голяма степен на спада в заплатите и заетостта на работниците мигранти в резултат на негативното икономическо въздействие, породено от предприетите мерки за ограничаване на разпространението на вируса. Дори в случаите, когато мигрантите имат достатъчно пари за изпращане вкъщи, това е станало все по-трудно изпълнимо – около 80%<sup>32</sup> от паричните преводи се изпращат физически чрез доставчик на услуги за парични преводи, но много от тези мрежи за парични преводи са частично или напълно затворени.

Вследствие на пандемията много работници мигранти губят работата си. Редица публично известни доклади разкриват една тенденция на ръст на новосъкратени чуждестранни служители, блокирани в приемащите ги страни, без средства за завръщане в страните им на произход. Мигрантите, много от които са дори и без документи, често са изправени пред по-голяма тежест и по-голям риск, в сравнение с местния работник, както от загуба на работа, така и от рисковете, произтичащи след това. Често те са с ограничен достъп до мрежите и услугите за социална защита и подпомагане, както и до пакетите от социални стимули, които осигуряват необходимата подкрепа на местните им колеги. Това

<sup>26</sup> D. Ratha, S. DE, E. J. Kim, S. Plaza, G. Seshan, N. D. Yameogo: “Data release: Remittances to low- and middle-income countries on track to reach \$551 billion in 2019 and \$597 billion by 2021”; October 16 2019; World Bank Blogs; Data release: Remittances to low- and middle-income countries on track to reach \$551 billion in 2019 and \$597 billion by 2021 (worldbank.org)

<sup>27</sup> Пак там

<sup>28</sup> UN News: „Remittances matter: 8 facts you don’t know about the money migrants send back home“; 17 June 2019, New York; UN Department of Economic and Social Affairs; Remittances matter: 8 facts you don’t know about the money migrants send back home | UN DESA | United Nations Department of Economic and Social Affairs

<sup>29</sup> Пак там

<sup>30</sup> World Bank Group; Potential Responses to the COVID-19 Outbreak in Support of Migrant Workers “Living Paper” Version 10 (June 19, 2020); World Bank Document

<sup>31</sup> The World Bank; Press release; April 22 2020: World Bank Predicts Sharpest Decline of Remittances in Recent History; World Bank Predicts Sharpest Decline of Remittances in Recent History

<sup>32</sup> The Economist: “Covid stops many migrants sending money home”; Apr 16th 2020; Covid stops many migrants sending money home | The Economist

е особено характерно за мигрантите без документи или тези с временни работни визи. В същото време много работници мигранти имат ограничен или никакъв достъп до здравеопазване. Препълнените жилищни помещения, заедно с лошите условия на труд, ги излагат на по-висок риск от заразяване с вируса. Те също могат да живеят и в страх от депортиране, тъй като няколко държави вече са затегнали правилата за миграция след избухването на коронавируса.

В този контекст не са изненадващи и неоправдани очакванията паричните преводи да бъдат сериозно повлияни в негативен аспект от пандемията, тъй като страните, в които работят голям брой чуждестранни работници, преминаха в рецесия. Освен това стотиците хиляди работници мигранти, заети в големи страни производителки на петрол, също претърпяха негативни последици и от спада на цените на петрола, което влоши икономическите прогнози на страните от Съвета за сътрудничество в Персийския залив и Русия. Изпратените от мигрантите парични преводи са ключов източник на външно финансиране. В 57 държави то надминава 5 процента от БВП през миналата година<sup>33</sup>, като парите отиват предимно за домакинства с ниски доходи. На фона на настоящата здравна криза нуждата от този източник на доход е меко казано остра. Още през април 2020 г. Световната банка изчислява, че паричните преводи ще спаднат с 20 процента в страните с ниски и средни доходи<sup>34</sup>. Това в общи линии е в съответствие с прогнозите, получени от прилагането на еластичността на паричните преводи спрямо икономическия растеж, наблюдавано по време на световната финансова криза през 2008 г., към прогнозите от юни 2020 г. на доклада на Международния валутен фонд за Световната икономическа перспектива<sup>35</sup>. Въпреки това растежа на паричните преводи остана сравнително висок в развиващите се страни с ниски доходи по време на финансовата криза, така че необходимостта от парични преводи в страните получатели не беше от такова ключово значение, колкото при настоящата криза.

**Таблица 2.** Прогнозен спад в изходящите парични преводи за 2020 г.

	Дял от световните изходящи потоци от парични преводи	Ръст на БВП през 2020 г.	Изходящи потоци от парични преводи
САЩ	14%	-8%	-15%
Еврозона	19%	-10.2%	-19%
Страни от Съвета за сътрудничество в Персийския залив (СССПЗ)	18%	-7.1%	-13%
Русия	5%	-6.6%	-24 %
Средно равнище (претеглено)			-17%

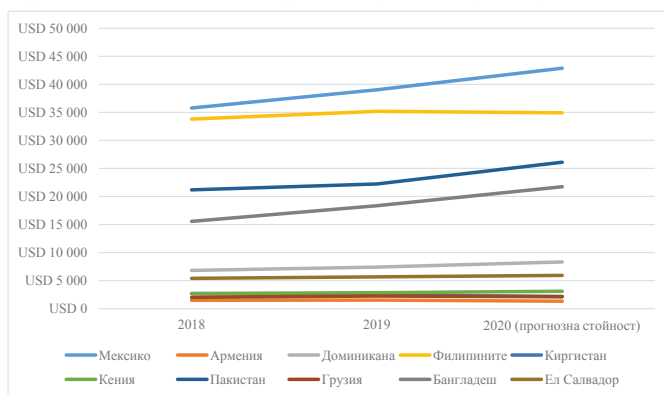
<sup>33</sup> IMF Blog: Supporting Migrants and Remittances as COVID-19 Rages On; 14 Sep 2020; CFI.CO; <https://cfi.co/c-19-press/2020/09/imf-blog-supporting-migrants-and-remittances-as-covid-19-rages-on/>

<sup>34</sup> Пак там

<sup>35</sup> IMF: World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent; <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>

*Източник: По изчисления на МВФ, основаващи се на коефициент на еластичност на паричните преводи от 1.9 за САЩ, Еврозоната и СССПЗ на база средната еластичност за САЩ и Еврозоната по време на световната финансова криза от 2008 г., като за Русия приетата стойност на коефициента е 3.7 (коригиран с обезценяването на рублата). По данни на Световната банка и прогнозите за икономически растеж на МВФ.*

Въпреки пандемията от коронавирус и вероятното ѝ въздействие върху паричните преводи, картината не е безусловно мрачна. Паричните преводи често задържат растежа си в отговор на неблагоприятни сътресения в страните получатели. Това вероятно обяснява защо те бяха изненадващо устойчиви в много страни през първата половина на годината<sup>36</sup>. Въпреки че са налице големи колебания, паричните преводи до голяма степен спадат от март, след което започват да се стабилизират през май, преди да се повишат. Този модел е в голяма степен в съответствие с рестриктивността на политиките за ограничаване разпространението на вируса в развитите страни, където през март бяха въведени строги мерки и бавно, които бяха разхлабени от май. Възстановяването на паричните преводи би могло да се дължи на по-голямата нужда да се връщат пари на семействата, тъй като страните, получаващи парични преводи, сега се борят с пандемията и колапса във външното търсене. Това илюстрира противочикличната роля на паричните преводи. Но ако мигрантите започнат да харчат от оскъдните си спестявания, за да подкрепят семействата си в страните си на произход, то тази тенденция може да не е устойчива с течение на времето, особено ако рецесията в приемащите икономики стане продължителна. Втората вълна на разпространение на коронавирус в по-късната част на годината в приемащите икономики, например, може да застраши допълнително потоците от парични преводи.



**Графика 2.** Движение на входящите потоци от парични преводи в 10 държави (в млн. долара)

*Източник: World Bank; Remittance inflows data; Migrant remittance inflows (US\$ million); Knomad; <https://www.knomad.org/data/remittances>*

<sup>36</sup> IMF Blog: Supporting Migrants and Remittances as COVID-19 Rages On; 14 Sep 2020; CFI.CO; <https://cfi.co/c-19-press/2020/09/imf-blog-supporting-migrants-and-remittances-as-covid-19-rages-on/>

Сега повече от всякога адекватните и навременни политики в отговор на пандемията, както от страните, изпращащи парични преводи, така и от държавите, получаващи парични преводи, са от решаващо значение за подпомагане на работниците мигранти. Отвъдморските работници често изпълняват основни роли – в здравеопазването, селското стопанство, производството и преработката на храни – и често рискуват живота си, за да изпълняват тези свои задачи.

## **Заклучение**

Икономическите ефекти от пандемията от КОВИД-19 и протиепидемичните мерки на държавите създават доказано непропорционален натиск и негативно въздействие върху работниците мигранти. В тази връзка прилагането на различни политики за противодействие и справяне с икономическите последици, причинени от пандемията, изисква концентриране и върху работниците мигранти като една от най-силно засегнатите групи. Налице са и последиците, свързани с ограничаването на международната (трудова) миграция, което оказва силно макроикономическо въздействие върху отделните икономики и световната икономика като цяло, както има и всеобщ негативен ефект върху паричните преводи на семействата, общностите и националните икономики, поради взаимосвързаността на глобалната икономика на труда и степента, до която отрицателните здравни, икономически, социални или политически промени и ефекти за мигрантите в една държава биха оказали влияние и върху държавите им на произход.

## **Използвана литература:**

1. Институт за миграционна политика, САЩ, <https://www.migrationpolicy.org/>
2. Ahsan, R., Iqbal, K., Khan, M., Mobarak, A. M., & Shonchoy, A. (2020). Using migration patterns to predict Covid-19 risk exposure in developing countries. Policy Brief. Yale School of Management. Available at: <http://yrise.yale.edu/wp-content/uploads/2020/05/Using-migration-links-to-predict-COVID-spread-policy-brief-2.pdf>
3. Alderman, L., Eddy, M., & Tsang, A. (2020). Migrant farmworkers whose harvests feed Europe are blocked at borders. *New York Times*, March, 27.
4. Angelici, M., & Profeta, P. (2020). Smart-working: work flexibility without constraints. Available at [https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/\\_8165.html](https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_8165.html)
5. Avato, J. Koetti, R. Sabates-Wheeler. (2010). Social Security Regimes, Global Estimates, and Good Practices: The Status of Social Protection for International Migrants”; *World Development*, 2010, vol. 38, issue 4, 455-466, available at [https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v\\_3a38\\_3ay\\_3a2010\\_3ai\\_3a4\\_3ap\\_3a455-466.htm](https://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a38_3ay_3a2010_3ai_3a4_3ap_3a455-466.htm)
6. Batalova, Jeanne, Brittany Blizzard, and Jessica Bolter. (2020). Frequently Requested Statistics on Immigrants and Immigration in the United States. Migration Policy Institute

7. Beech, H. (2020). Coronavirus finds fuel in a world of migrants. *The New York Times*, 10.
8. Brown, Caitlin S., Martin Ravallion, and Dominique van de Walle. (2020). Can the World's Poor Protect Themselves from the New Coronavirus. Working Paper 27200, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA
9. Cai, Weiyi and K.K. Rebecca Lai. (2020). Packed with Migrant Workers, Dormitories Fuel Coronavirus in Singapore. *The New York Times*, April 28, 2020.
10. CISA. (2020). Identifying Critical Infrastructure During Covid-19. Available at <https://www.cisa.gov/identifying-critical-infrastructure-during-covid-19>
11. Clemens, Michael A., Ethan G. Lewis, and Hannah M. Postel. (2018). Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion. *American Economic Review* 108(6):1468-87.
12. Dustmann, C., Frattini, T., & Halls, C. (2010). Assessing the Fiscal Costs and Benefits of A8 Migration to the UK. *Fiscal Studies*, 31(1), 1-41. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-5890.2010.00106.x>
13. European Commission. (2020). JRC Technical Report: "A Vulnerable Workforce: Migrant Workers in the COVID-19 Pandemic"; Luxembourg: Publications Office of the European Union
14. Evans, J., Terazono, E., & Abboud, L. (2020). Farmers warn over food supply with harvest workers shut out. *The Financial Times Online*. Available at <https://www.ft.com/content/e27a9395-db47-4e7b-b054-3ec6ba4cbba3>
15. Financial Times. (2020). Poland's Ukrainian workers rush home amid pandemic. Available at <https://www.ft.com/content/48e0e762-5f40-4804-bbb9-0b84b-1dea093> (April 12, 2020).
16. Gee, John. (2020). A Self-Cultivated Achilles Heel. *Transient Workers Count Too*. Available at <http://twc2.org.sg/2020/04/28/a-self-cultivated-achilles-heel/> (April 28, 2020)
17. Guy J. Abel, Stuart Gietel-Basten. (2020). International remittance flows and the economic and social consequences of COVID-19; May 28, 2020, Sage Journals; <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0308518X20931111>;
18. Hale, T., Petherick, A., Phillips, T., & Webster, S. (2020). Variation in government responses to COVID-19. *Blavatnik school of government working paper*, 31, 2020-11.
19. Hopkins, Emma, Francesca Bastagli, and Jessica Hagen-Zanker. (2016). Internal migrants and social protection: a review of eligibility and take-up. Working Paper 436, ODI, London
20. ILO. (2020). COVID-19: Impact on Migrant Workers and Country Response in Malaysia. ILO, Geneva
21. ILO. (2020b). COVID-19: Impact on Migrant Workers and Country Response in Thailand. ILO, Geneva
22. ILO. (2020c). Protecting Migrant Workers during the COVID-19 Pandemic: Recommendations for Policy-makers and Constituents. ILO, Geneva

23. IMF. (2020). World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent. Available at <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
24. IOM. (2019). World migration report 2020. Available at [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr\\_2020.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf)
25. IOM. (2020). Migrants and the COVID-19 Pandemic: An Initial Analysis.
26. IOM. (2020b). COVID-19 Response: Situation Report 2. IOM Myanmar
27. IOM. (2020c). COVID-19 Analytical Snapshot #16: International Remittances.
28. Kluge, H. H. P., Jakab, Z., Bartovic, J., d'Anna, V., & Severoni, S. (2020). Refugee and migrant health in the COVID-19 response. *The Lancet*, 395(10232), 1237-1239.
29. Migration Data Portal. (2021). Migration data relevant for the COVID-19 pandemic. Available at <https://www.migrationdataportal.org/themes/migration-data-relevant-covid-19-pandemic>
30. Migration Policy Institute (MPI). (2020). Immigrant Workers: Vital to the U.S. COVID-19 Response, Disproportionately Vulnerable. MPI, Washington, D C.
31. Migration Policy Institute (MPI). (2020b). A Race Against the Clock: Meeting Seasonal Labor Needs in the Age of COVID-19. Washington, D.C.
32. Mobarak, Mushfiq. (2020). Responding to COVID-19 in Developing Countries. Available at: <https://insights.som.yale.edu/insights/responding-to-covid-19-in-the-developing-world>
33. N. Bloom, J. Liang, J. Roberts, Z. J. Ying. (2015). Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment. *The Quarterly Journal of Economics; Economics from Oxford*. Available at <https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/wfh.pdf>;
34. Paul, R., Koustav, S., & Aradhana, A. (2020). The S11 dormitory: inside Singapore's biggest coronavirus cluster. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-singapore-migrants-idUSKBN2230RK>
35. Quayyum, S. N., & Kpodar, R. K. (2020). Supporting migrants and remittances as COVID-19 rages on. IMF Blog, 11.
36. Ratha, D., De, S., Kim, E. J., Plaza, S., Seshan, G., & Yameogo, N. D. (2019). Data release: Remittances to low-and middle-income countries on track to reach \$551 billion in 2019 and \$597 billion by 2021. World Bank Blogs. Retrieved August, 2, 2020.
37. S. Mongey, L. Pilossoph, A. Weinberg. (2020). Working Paper 27085: "Which workers bear the burden of social distancing?"; National Bureau of Economic Research, available at [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27085/w27085.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27085/w27085.pdf)
38. Sanchez, D. G., Parra, N. G., Ozden, C., & Rijkers, B. (2020). Which jobs are most vulnerable to COVID-19? What an analysis of the European Union reveals. What an Analysis of the European Union Reveals (May 11, 2020). World Bank Research and Policy Briefs, (148384).
39. Shrestha, S. (2020). Hundreds of Nepalese stuck at India border amid COVID-19 lockdown. Aljazeera. Available at <https://www.aljazeera.com/news/2020/4/1/hundreds-of-nepalese-stuck-at-india-border-amid-covid-19-lockdown>

40. The Economist. (2020). Covid stops many migrants sending money home. Available at <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2020/04/16/covid-stops-many-migrants-sending-money-home>
41. UN. (2019). Remittances matter: 8 facts you don't know about the money migrants send back home. UN Department of Economic and Social Affairs. Available at: <https://www.un.org/development/desa/en/news/population/remittances-matter.html>
42. UN. (2020). Shared Responsibility, Global Solidarity: Responding to the Socio-Economic Impacts of COVID-19. Washington, D.C
43. UNDESA. (2018). The Report on the World Social Situation 2018. New York: UNDESA.
44. UNDESA. (2019). The Report on the World Social Situation 2019. New York: UNDESA.
45. United States Census Bureau; <https://www.census.gov/en.html>
46. World Bank Group. (2020). Potential responses to the COVID-19 outbreak in support of migrant workers.“Living Paper” Version 10 (June 19, 2020)
47. World Bank. (2020). East Asia and Pacific in the time of COVID-19. World Bank East Asia and Pacific Economic Update. April 2020.
48. World Bank. (2020). World Bank Predicts Sharpest Decline of Remittances in Recent History. Press Release 2020/175/SPJ.



# НЕОБХОДИМОСТ ОТ ИЗГРАЖДАНЕ НА СЪЮЗ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПАЗАРИ НА ЕС ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В ЕВРОПА

Вяра Цветанова Лавчева  
УНСС  
e-мейл: vyara.lavcheva@unwe.bg

## Резюме

*С процеса на икономическа интеграция държавите от обединена Европа дават невиджан в историята тласък на основни икономически цели на Съюза, като движение на капитал, стоки и услуги, улесняване на международните инвестиции и търговия. Именно този нов тласък, който следваше да доведе до стабилност и икономически просперитет, десет години след създаването си доказа, че, ако останем „единни в многообразието“ резултатът е тласък към нестабилност и регрес. Интеграцията следваше да доведе до постигането на конвергенция между страните, но предприета като икономически курс за развитие от държави с фундаментално хетерогенни икономики, парадоксално се постигна обратния ефект. Така, икономическата реалност десет години по късно е задълбочена дивергенция. Държавите-членки се отказаха от редица суверенни икономически политики за постигането на целите на интеграцията, но днес, следва да те бъдат допълнени с онези, които останаха национални. Съюза на капиталовите пазари цели да пренесе икономическата интеграция в капиталовите и финансови пазари на обединена Европа, като естествена функция на процеса на икономическа интеграция на Европа и така да направи капиталовите пазари действително единни.*

**Ключови думи:** Европейски съюз, интеграция, капиталов пазар, финансиране, инвестиции, малки и средни предприятия, търговия.

**JEL:** G1

## NECESSITY FOR ESTABLISHING EU'S CAPITAL MARKETS UNION FOR THE ECONOMIC GRWOTH IN EUROPE

Vyara Tsvetanova Lavcheva  
University of National and World Economy  
e-mail: vyara.lavcheva@unwe.bg

## Abstract

*With the process of economic integration, the countries of Europe gave an unprecedented impetus to the Union's main economic objectives, such as the movement of capital, goods and services, facilitation of international investment and trade. It was precisely this new impetus that should have led to stability and economic prosperity, however many years after its creation, reality has proved that, if we remain "united in diversity" the result is a boost*

*to instability and regression. The process of integration should have created convergence between the member states but undertaken as an economic course for development by countries with fundamentally heterogeneous economies, paradoxically the opposite effect was achieved. Thus, the economic reality now is profound divergence. Member States have abandoned a number of sovereign economic policies to try and achieve the objectives of integration, however partial policy integration has proved degrading in many areas. This economic reality has proved that the course of integration should be rethought and new ways for furthering integration should be sought for several economic sectors where the lack of integration affects the community-wide performance.*

*Hence, the idea of a new union was born, aiming to integrate a fundamental part of Europe's economy left sovereign. That union is The Capital Markets Union (CMU), which aims to transfer economic integration into the capital and financial markets of Europe as a natural function of Europe's economic integration process, consequently making capital markets truly unified.*

**Keywords:** *European Union, integration, capital markets, financing, investments, small and medium-sized enterprises.*

**JEL:** *G1*

## **1. Същност на съюза на капиталовите пазари**

Голяма част от Европа все още се бори да постигне напредък в борбата с безработицата и стимулирането на растежа, защото след кризата в Европа икономическият растеж е средно -0,1 на сто годишно, срещу 0,9 на сто в САЩ и 4,4 на сто в Азиатско-Тихоокеанския регион, а за да подобрят тази ситуация компаниите имат нужда от ново финансиране, инвестиции и иновации за разширяване на техния бизнес.<sup>1</sup>

Частният бизнес в обединена Европа е изправен пред редица предизвикателства след кризата, едно от които е увеличаване на трудността за финансиране от банките и неговото оцеляване често зависи от големината и стабилността на собствения капитал. В допълнение банковият сектор също изживява редица затруднения за натрупване на капитал, в следствие на драматично намаленото доверие в кредитните институции в Европа. Именно съюзът на капиталовите пазари, като основен стълб на ИПС цели да спомогне да се предефинира модела на финансиране и инвестиции, както в частния сектор, така и в банковото дело, което да доведе до засилен икономически растеж.

Същевременно, концепцията за съюз на капиталовите пазари е все още обект на широко обсъждане и анализ, но има общо съгласие относно приносът му за икономическият растеж на Европа. Първо необходима е диверсификация и подобряване на ефективността на финансовите пазари в ЕС. Необходимо е изграждането на политика за улесняване на достъпа до капиталовия пазари за дружества, по-специално МСП. В рамките на съюза на капиталовите пазари следва да се преразгледат действащите правила, да се хармонизират, да се премахнат съществуващите тежести и бариери, както за дружествата, така и за инвеститорите. В сравнение с други юрисдикции, финансирането от капиталовите

---

<sup>1</sup> Principles for a European Capital Markets Union, Deutsche Börse Group, Germany, 2015, p. 7.

пазари в Европа е относително слабо развито и играят по-малка роля при финансирането на икономическия растеж, поради което европейските дружества продължават до голяма степен да разчитат на банките.<sup>2</sup>

Второ, чрез увеличаване на доверието на инвеститорите и възможностите на финансиране извън банковия сектор следва да се цели увеличаване на инвестициите в Европа. Новите инвестиции следва да осигурят нови източници на финансиране за предприятията, по-специално за МСП, като се намалят разходите за набиране на капитал, увеличат възможностите за вложителите в ЕС и улеснят трансграничните инвестиции. За това финансовата система на ЕС трябва да стане по-стабилна, устойчива и конкурентоспособна.

В структурно отношение е важно да се посочи, че Комисията е категорична, че съюза на капиталовите пазари не е „съюз“ в правния смисъл на думата като банков съюз и за разлика от банковия съюз, капиталовия обхваща всички 28 членки на ЕС. Той представлява рамка от политики и механизми, част от процеса на икономическа интеграция, в рамките на ИПС. След като се поставя началото на идеята за съюза на капиталовите пазари с издаването на Зелена книга за изграждане на съюза на капиталовите пазари от Европейската комисия през 2015 г., за да бъдат постигнати неговите цели и за да успее да бъде един от основните стълбове на ИПС, Съюза създава план за действие и набор от различни инструменти и поредицата от стъпки, необходими за изграждането му чрез различни допълнителни правни актове и политики. Няколко оновни групи

## **2. Принос за диверсифициране на финансирането**

Растежът на заетостта и икономиката на ЕС предполага създаването на разнородно финансиране за нея, а развитието на политиката в тази област следва да стане с изграждането именно на съюза на капиталовите пазари. Традиционно в Европа финансирането на бизнеса и неговият растеж идва от банково-кредитния сектор, за разлика от емитирането на дългови ценни книжа или др. форми на финансиране. Така банковия сектор и бизнеса се обвързват значително, което предизвиква рискове особено за МСП при проблеми с банковото кредитиране.

В следствие на регламентите на ДКИ IV<sup>3</sup> и РКИ<sup>4</sup> банковото финансиране в Съюза намалява, в отговор на новите капиталови изисквания и изискванията за ликвидност. Засилената регулация принуди банките да държат стабилен баланс, както и да изграждат капиталови и ликвидни буфери. За да могат да отговорят на новите изисквания и регламенти, много банки свиха по-рисковото кредитиране, като намалиха заемите за бизнеса. В резултат на това икономиката трябва да намери начин да намали зависимостта на бизнеса от банковото кредитиране и да развие алтернативни форми на финансиране и инвестиции.

---

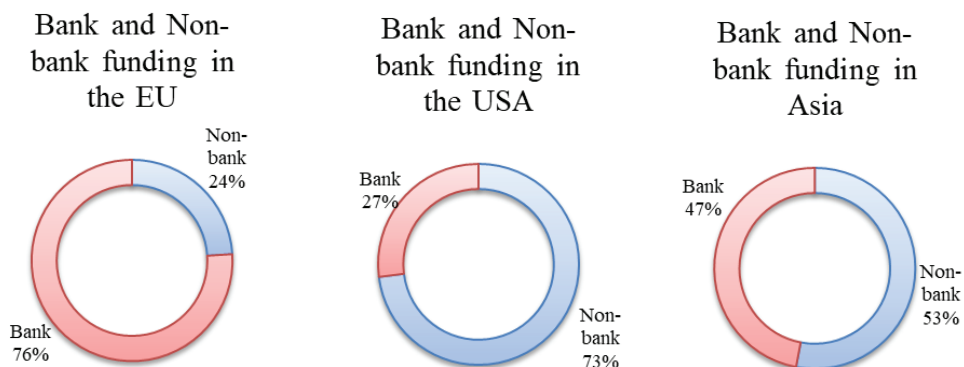
<sup>2</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр. 7.

<sup>3</sup> Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година, Официален вестник на Европейския съюз L 176, 27.6.2013 г.

<sup>4</sup> Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на съвета от 26 юни 2013 година, Официален вестник на Европейския съюз L 176, 27.6.2013 г.

В този ред на мисли, съюза на капиталовите пазари следва да гарантира повече разнородни източници на финансиране, така че предприятията, включително МСП, да могат да използват достъпа до капиталовите пазари и други източници на небанково финансиране в допълнение към банковия кредит.<sup>5</sup> Използване на финансирането от капиталовите пазари цели да предостави допълнителни канали, за да помогне компаниите с различни размери и от различни държави да получат достъп до капитал. Именно този вид финансиране цели ефективно разпределение на капитала, като се създадат канали, така че тези които имат капитал да го предоставят на тези които могат да го усвоят продуктивно и по този начин да си възвърнат печалба.

Разработването и интегрирането на не-банково финансиране в бизнеса на обединена Европа е от съществено значение, за да се отговори на нарастващата пропаст във финансирането. Това от своя страна ще помогне както на частния сектор, така и на банковия, защото когато основна част от финансирането се прехвърли от банките, те ще могат да поддържат по-лесно балансите си в съответствие с новите изисквания и ще увеличат стабилността си.



Източник: Deutsche Börse Group

**Фигура 1.** Банково и не-банково финансиране в ЕС, САЩ и Азия 2012 г.

Важно е да се посочи, че традиционно в Европа банковото финансиране винаги е имало дял по-голям от 70%, за разлика от финансирането, което идва от капиталовия пазар. Това обуславя един от основните аспекти чрез които съюза на капиталовите пазари следва да допринесе за завършването и разрастването на ИПС. Сравнявайки размера на финансиране, произтичащо от банките в Европа с това в САЩ и Азия, се онагледява необходимостта от реформи на капиталовия пазар в ЕС, за да може бъдат стигнати Щатите и Азия. Размерите

<sup>5</sup> Юнкер, Ж., в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц, Завършване на европейския икономически и паричен съюз, Европейска комисия, Брюксел, юни 2015 г., стр. 14.

на налично финансиране на капиталовите пазари в Азия и САЩ предоставят почти тройно повече възможности, както за бизнеса, така и за инвеститорите.

Друга важна призма обуславяща необходимостта от диверсификация на финансирането и допълването на ИПС със съюз на капиталовите пазари е, че освен алтернативен източник на финансиране, капиталовите пазари са и широко използван източник и за хеджиране и минимизиране на рисковете в много области от дейността на компаниите, като по този начин увеличават тяхната стабилност. Например, такъв е случаят с пазарът на финансови деривати, който дава възможност за ефективно управление на редица рискове и по този начин увеличава ползите на компанията. Въпреки, че в последните години пазарът на финансови деривати се използва усилено за спекулативни и арбитражни операции, традиционно той предоставя възможности за хеджиране на валутен риск, лихвен риск, транзакционен риск, оперативен риск, транслационен риск, кредитен риск и др., обхващайки цялата дейност на компанията и предоставяйки алтернативни подходи и инструменти за предотвратяване на загуби. Действително интегрираните капиталови пазари също така биха осигурили буфер срещу системните сътресения във финансовия сектор и биха укрепили споделянето на риска в частния сектор между отделните държави, което на свой ред води до намаляване на размера на поделения риск, който следва да бъде постигнат чрез публични финансови средства (поделение на риска в публичния сектор).<sup>6</sup>

Съюза на капиталовите пазари следва да интегрира и развие възможностите за небанковото финансиране, като използването на **собствен капитал**, например, което има предимства, като се има предвид, че дружествата, финансирани от собствения капитал, се справят по-добре по време на финансова нестабилност и имат по-малка вероятност за фалит, от тези финансирани от банкови заеми, защото изплащането на дивиденди винаги може да бъде спряно, докато лихвите по дълга трябва да бъдат платени. Това безспорно е един от крайгълните камъни в развитието на капиталовия пазар на Съюза, благоприятно както и за просперитета на МСП, така и ще предостави набор от възможности за инвеститорите. Има много различни видове финансиране чрез собствен капитал, като например бизнес ангелите, фондовете за рисков капитал, краудфъндинг, финансиране чрез събиране на малки парични вноски от голям брой инвеститори и много др. Съюза на капиталовите пазари следва да интегрира политики, които да доведат до разрастване на всички тези възможности.

Друг алтернативен метод, сред приоритетите на капиталовия пазар, чрез който може да бъде преодолян проблема с намаляващото банково финансиране е **секюритизацията** на заемите на малките и средни предприятия. Това ще даде възможност на банките да рефинансират заеми чрез обединяване активи и превръщането им в ценни книжа, които са привлекателен за инвеститорите. Съюзът на капиталовите пазари се очаква да допринесе именно за съживяването на секюритизацията. Процеса по възобновяване на секюритизацията на

---

<sup>6</sup> Юнкер, Ж., в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц, Завършване на европейския икономически и паричен съюз, Европейска комисия, Брюксел, юни 2015 г., стр. 14.

територията на Съюза е жизнено необходим, тъй като пазарът на секюритизация е намалял с 30 на сто от 2008 г., като обемът намалява от 80 млрд. през 2007 г. до 12 млрд. през 2013 г.

За да възроди секюритизацията Съюза е предприел необходимата законодателна хармонизация и чрез съюза на капиталовите пазари следва да се интегрират ясно регулирани и контролирани пазари с високо ниво на прозрачност, експертни системи и управление на риска.<sup>7</sup> В тази връзка на 20 ноември 2017 г. Съветът прие правила, насочени към улесняване на развитието на пазара на секюритизации в Европа, като посочи че развитието на пазара на секюритизации ще способства за създаването на нови възможности за инвестиции и ще осигури допълнителен източник на финансиране, особено за МСП и ново-създадени предприятия.<sup>8</sup> Разработени са и още законодателни актове относно опростени, прозрачни и стандартизирани секюритизации, чиято цел е да установяват общи правила за всички секюритизации и да предоставят безопасни, опростени, прозрачни, стандартизирани и контролирани секюритизиращи продукти.<sup>9</sup>

Друга призма през която е необходимо да се разгледа необходимостта от възраждане на секюритизацията е факта, че тя е ключова и за развитието на банковия сектор. Първо, при процеса на секюритизация банките, в качеството им на кредитор реструктурират кредитите в ценни книжа, които се продават на инвеститори. Тъй като кредитите се обединяват и се продават на инвеститори на пазара се предоставя на банките възможността да махнат тези кредити – например кредити за МСП и техните рискове от своите балансови отчети и след това да увеличат възможността си за кредитиране. По този начин банките се освобождават от рискови активи и имат нови възможности за отпускане на заеми за икономиката и тъй като те все още са основния източник на финансиране за европейската икономика, това е от изключително значение. Така, секюритизацията едновременно ще бъде алтернативен начин за финансиране на бизнеса, възможност за инвеститорите и помощ на банките и икономиката. Увеличавайки стабилността на банките се увеличава и тази на цялата финансова система.

Същевременно, според Европейската комисия през 2014 г. равнището на секюритизациите в ЕС е спаднало с 42 % ( Диаграма 13) спрямо средните равнища в пред-кризисния период (2001—2008 г.), като изчисленията показват, че ако равнището на секюритизациите в ЕС е достигнало средните си стойности от преди кризата, това би генерирало между 100 и 150 млрд. евро допълнително финансиране.

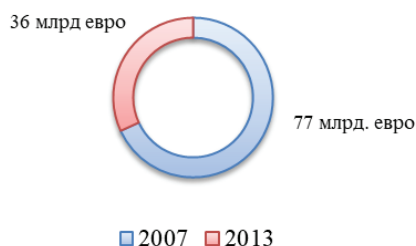
---

<sup>7</sup> Ibid., p. 18.

<sup>8</sup> Европейски съвет, Раздел „Политики“, Статия „Съюз на капиталовите пазари“. (<https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/>)

<sup>9</sup> Европейски съвет, Раздел: „Политики“, Статия: „Секюритизация: подобряване на финансирането на икономиката на ЕС“. (<https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/securitisation/>)

## Размер на секюритизациите на кредитите на МСП в ЕС 2007 и 2013 г.



Източник: *European Council*

**Фигура 2.** Размер на секюритизациите на кредитите на МСП в ЕС през 2007 и 2013 г.

Друга от основните възможности за финансиране, която съюзът на капиталовите пазари следва да развие е **дълговото финансиране**. Дългово финансиране е една изключително привлекателна опция, както за инвеститорите, така и за корпорациите, които не желаят да се възползват от финансиране чрез собствен капитал, тъй като не желаят да се откажат от контрола върху тяхната компания. Издавайки корпоративни облигации директно на инвеститорите, собствениците на бизнес биха могли да се сдобият с метод за финансиране на дълга именно от пазара на облигации, когато не желаят да ползват банково финансиране, запазвайки едновременно акционерските права над компанията си.

Въпреки че в последно време емитирането на корпоративни облигации се засили, процесът се характеризира с ниско равнище на стандартизация и ценова прозрачност.<sup>1</sup> Чрез своите инициативи за хармонизиране на различията между държавите-членки, съюзът на капиталовите пазари трябва да търси преодоляване на бариерите пред дълговото финансиране в Европа.

Други сектори в които следва да се търси развитие за алтернативно финансиране от банковото или собствен капитал, са дяловото участие и рисковия капитал, същевременно пазарите на рисков капитал в Европа не са особено големи и добре развити. Това отнася не само за фондовите борси, специализирани във финансирането на бързо развиващи се дружества, а и за рисковия капитал в началния етап или в етапа на разработване на нови дружества или във високотехнологични дружества. Налице са също така значителни различия в развитието на пазарите на рисков капитал в отделните държави членки: около 90% от всички лица, управляващи фондове за рисков капитал, са съсредоточени в осем<sup>2</sup> държави членки.<sup>3</sup> В сравнение със САЩ, Европа все още е слаба по

<sup>1</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр.17.

<sup>2</sup> Обединеното кралство, Германия, Швеция, Дания, Финландия, Нидерландия, Франция и Испания.

<sup>3</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр.20.

отношение на набиране на капитал. Сумата, събрана чрез рисков капитал през второто тримесечие на 2014 г., е била пет пъти по-висока в САЩ, отколкото в Европа. Счита се, че около 36 000 допълнителни компании биха могли да бъдат подкрепени от предприятия за рисков капитал в Европа между 2008 и 2013 г., ако пазарът на рисков капитал беше толкова дълбок, колкото и в САЩ.

Редица са всички схеми за финансиране, за чието развитие следва да спомогне съюза на капиталовите пазари. Размерът им обаче зависи в крайна сметка от притока на капитал към инструментите на пазара. За това следва да се търси отговор за привличане на както на индивидуални, така и на институционални инвеститори от Европа и света.

### **3. Възстановяване на доверието на инвеститорите**

Както беше посочено, основната цел на съюза на капиталовите пазари е увеличаване и разнообразяване на източниците на финансиране, предоставено от инвеститорите в ЕС и по света<sup>4</sup>, което обаче за да се постигне е необходимо същите да бъдат привлечени „отново“ към Обединена Европа. Световната финансова криза, започнала през 2008 г. и разпространилите се в редица сектори на европейската икономика неблагоприятни икономически процеси оказа пряко влияние на развитието на капиталовия пазар в обединена Европа. Доверието във финансовите институции падна драстично, спасението на банките дойде от данъкоплатците, липсваше разбиране от страна на инвеститорите относно причината за кризата, а стресът се увеличи от факта, че кризисните процеси преливаха от една държава в друга. Всичко това даде резултат на загуба на доверие в капиталовия пазар на Европа и още повече в използването на финансови инструменти.

Необходима е подобрена защита на инвеститорите, финансово образование и капиталова култура в допълнение към адекватно корпоративно управление и защита правата на акционерите, посочва Групата на германската фондова борса.<sup>5</sup> Съюза на капиталовите пазари следва да предостави механизми за постигане именно на тези цели, като по този начин възвърне доверието на инвеститорите и осигури стабилност, която да ги задържи в Европа. Когато Европа цели увеличаване на алтернативните източници за финансиране и насърчава използването на инструменти на капиталовия пазар, от решаващо значение е отличното дефиниране на правилата и тяхното всеобщо прилагане при осигуряването на защита на инвеститорите.

Съюза ще постигне тази цел чрез въвеждането на стандартизация и прозрачност на европейските капиталови пазари. Новата рамка ще предостави общ набор от пазарни правила, прозрачност на продуктите характеристики и последователен надзор и правоприлагане.<sup>6</sup> Това от една страна ще допринесе повече ликвидност и развитие на пазара на големите капиталови пазари в държавите

---

<sup>4</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр.6.

<sup>5</sup> Principles for a European Capital Markets Union, Deutsche Börse Group, Germany, 2015, p. 13.

<sup>6</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр.16.



членки, от друга ще бъде от съществено значение за поставяне на основите за изграждане на капиталов пазар в по-малките държави-членки. Така, чрез хомогенни рамки и приток на инвестиции ще започне и интеграция между пазарите в страните от обединена Европа.

### **Приносът на новата рамка MiFID 2 за връщането на инвестициите в Европа**

В основата на европейското законодателство целящо постигането на тези цели е новата рамка от законодателни актове и политики, наречена „MiFID 2“<sup>7</sup>, които са регламентирани във втория вариант на директивата и регламента за пазарите на финансови инструменти Директива 2014/65/ЕС и Регламент (ЕС) № 600/2014. Чрез тези два законодателни акта се цели унифициране на цялата правната рамка, регулираща всички търговските дейности на финансовите пазари, защита на инвеститорите и увеличаване на стабилността и прозрачността на европейските финансови пазари, както и задаване на нов курс в интеграцията на капиталовите пазари.

За да се постигнат горепосочените цели трябва да се осигури ефективното прилагане на MiFID 2 с искания от съюза обхват, поради което се създават допълнителни нива на регулиране. Така, второто ниво на правната рамка се изразява в 69 делегирани актове и актове за изпълнение<sup>8</sup>, което следва да предизвика доверие в инвеститорите за една наистина единна правна рамка и единни процедури. Европейският орган за ценни книжа и пазари приема насоки, които налагат надзорни практики и осигуряват прилагането на правото заложено в MiFID 2, което се превръща в третото ниво на регулация. Така, освен една всеобхватна правна рамка ще се въведат механизми за задължително прилагане, надзор и санкции при нейното евентуално нарушение.

Новата рамка от своя страна изменя много дейности, като лицензирането и условията за извършване на дейност от инвестиционните посредници, предоставянето на инвестиционни услуги или дейности от дружества от трети държави чрез установяването на клон, лицензирането и функциониране на регулираните пазари, както и надзор, сътрудничество и контрол за изпълнението от компетентните органи.<sup>9</sup> Някои от най-значимите нововъведения са:

**Първо,** Много нови задължения се регламентират за инвестиционните посредници, с цел да се гарантират повече търговски сделки на регулираните места на търговия, поради което се въвежда задължение на инвестиционните посредници за търгуване по отношение на акциите и др.<sup>10</sup> Това задължение за търговия изисква инвестиционните посредници да извършват всички търговски сделки на регулиран пазар, МСТ или на равностойно място на търговия в трета държава. Също така, за да се гарантира максимално ниво на сигурност

<sup>7</sup> Markets in Financial Instruments Directive 2.

<sup>8</sup> Делегирани регламенти, регламенти за изпълнение и делегирани директиви.

<sup>9</sup> Директива 2014/65/ЕС от 15 май 2014 година на Европейския парламент и на Съвета, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014, чл. 1., ал.1.

<sup>10</sup> Регламент (ЕС) № 600/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 година, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014 г., т. 11.

съгласно т. 34 от Регламент (ЕС) № 600/2014 инвестиционните посредници следва да водят регистри на всички свои нареждания и всички свои сделки с финансови инструменти, а от операторите на платформи се изисква да водят регистри на всички нареждания, подадени в техните системи. Това са само някои от новите задължения, с които трябва да се съобразяват инвестиционните посредници, като по този начин се гарантира прозрачност и защита на инвеститорите. В регламента са посочени още механизмите за разкриване на търговски данни, докладване на сделки пред компетентните органи, търговия с деривати на организирани места, недискриминационен достъп до клиринг и търговия на бенчмаркове и правомощията на компетентните органи, ЕОЦКП и ЕБО за намяса по отношение контрола на управлението на позициите и ограничаването на позициите.

Капиталовите пазари на обединена Европа се изменят драстично, като не само се дефинират задълженията и функциите на съществуващите правни субекти, но се предоставя законова регламентация на три нови правни субекта с общо наименование „доставчици на услуги за докладване на данни“: организиран механизъм за публикуване<sup>11</sup>, организиран механизъм<sup>12</sup> за докладване и доставчик на консолидирани данни<sup>13</sup>. Горепосочените правни субекти ще предоставят услуги спрямо задълженията на инвестиционните посредници, които са строго регламентирани в Регламент (ЕС) № 600/2014, отнасящи се до докладване на сключени сделки с финансови инструменти, местата за търговия и консолидиране на данни.

**Второ**, в същия ред на мисли се регламентират и услугите, предоставяни на финансовите пазари, като впечатление прави регламентираната инвестиционната консултация. Вече инвестиционният посредник се задължава да извършва комплексна оценка на основата на широка по обхват информация. При управлението на портфейл на клиента или инвестиционен съвет, инвестиционният посредник следва да посочи в писмено изявление как предоставените препоръки отговарят на предпочитанията, потребностите и други характеристики на непрофесионалния клиент, а декларацията следва да бъде предоставена на траен носител, включително в електронна форма.<sup>14</sup> Отговорността за извършване на оценката на пригодност и за предоставяне на клиента на точен доклад за пригодността се поема от инвестиционния посредник и следва да бъдат въведени подходящи защитни механизми, за да се гарантира, че клиентът не търпи загуба в резултат на доклада, представящ по неточен или несправедлив начин личната препоръка, включително как предоставената препоръка е подходяща за клиента и недостатъците на препоръчания начин на действие.<sup>15</sup>

<sup>11</sup> Лице, което е лицензирано да извършва услугата за публикуване на доклади за търговия от името на инвестиционни посредници.

<sup>12</sup> Лице, което е лицензирано да извършва от името на инвестиционни посредници услуга по докладване на данни за сделки пред компетентните органи или пред ЕОЦКП.

<sup>13</sup> Лице, което е лицензирано да извършва услуга по събиране от регулирани пазари, МСТ и ОСТ.

<sup>14</sup> Директива 2014/65/ЕС от 15 май 2014 година на Европейския парламент и на Съвета, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014, т. 82.

<sup>15</sup> Ibid.

Огромно нововъведение са и правилата, според които се гарантира, че инвестиционният посредник действа в най-добър интерес на своя клиент. Налага се ефективно задължение за „най-добро изпълнение“, за да се осигури, че се изпълняват нарежданията на клиентите при условия, които са най-благоприятни за него, което безспорно дава началото на процеса на връщане на доверието във финансовия сектор на Европа. Въвежда се и дефиниция в чл. 27 от директивата, според която инвестиционните посредници, когато изпълняват нареждания, да предприемат всички достатъчни стъпки за получаването на възможно най-добрия резултат за клиентите си, като вземат предвид цената, разходите, скоростта, вероятността за изпълнение и сетълмънт, размера, характера и всяко друго съображение, съответстващо на изпълнението на нареждането.

**Трето** и много значимо за новата рамка на капиталовите пазари в обединена Европа е въведеното чрез MiFID 2 ново място за търговия. В основата на тази промяна е необходимостта Европа да гарантира, не само строги правила за не само за субектите, които търгуват, но и за мястото на което се търгува, като по този начин се обхваща целия процес. Така, се гарантира и това, че търговията с финансови инструменти се извършва на организирани места, които са регулирани от вече създадените три нива на регулация. Преди новата правна рамка имеше широко разпространение на търговски системи, които не са адекватно обхванати от регулаторния режим. Всяка една система за търговия с финансови инструменти следва да бъде регулирана по подходящ начин, както бъде лицензирана или като вид многостранни места на търговия или като систематичен участник.<sup>16</sup>

Едно от възможните места за търговия е „многостранната система за търговия“ (МСТ), което съгласно чл. 4, ал. 22 от Директива 2014/65/ЕС означава многостранна система, организирана от инвестиционен посредник или пазарен оператор, която обединява многобройни интереси на трети лица за покупка и продажба на финансови инструменти по начин, който води до сключването на сделка. Същевременно т. 7 от същата директива се посочва, че определенията „регулиран пазар“ и „многостранна система за търговия“ следва да бъдат в строго съответствие едно с друго, за да бъде отчетен фактът, че двете понятия изпълняват на практика същата функция на организирана търговия.

Най-значимият принос на съюза на капиталовите пазари за ИПС е появяването на ново поколение организирани системи за търговия чрез MiFID 2 паралелно с регулираните пазари, на които би следвало да бъдат вменени задължения, които да гарантират ефективното и нормалното функциониране на финансовите пазари. Съгласно чл. 4, ал. 23 от Директива 2014/65/ЕС „организирана система за търговия“ (ОСТ) означава многостранна система, която не е регулиран пазар или МСТ и в която многобройни интереси на трети лица за покупка и продажба на облигации, структурирани финансови продукти, квоти за емисии или деривати могат да взаимодействат в системата по начин, който води до сключването на договор. Тази нова категория ОСТ ще допълни съществуващите видове места

<sup>16</sup> Регламент (ЕС) № 600/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 година, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014 г., т. 6.

на търговия, като операторът на ОСТ следва да осъществява изпълнението на нарежданията, като спазва, изискванията за прозрачност преди сключването на сделките, задълженията за най-добро изпълнение и правилата за осъществяване на стопанска дейност.<sup>17</sup> Също така, ОСТ ще подлежат на регулация и лицензиране.

След реформирането и унифицирането на правната рамка на Европейските капиталови пазар, от съществено значение е и усилване на финансовото образование и капиталовата култура.<sup>18</sup> Новата рамка коригира много от бариерите пред „големите“ и институционални инвеститори, които са запознати с механизмите за финансова търговия и могат адекватно да оценят направените корекции и да възвърнат доверието си в капитала на Европа. Приоритет за Съюза освен привличането на институционални инвеститори е привличането и на индивидуални, за което следва да се осигури необходимата информираност.

Липсата на доверие е особено проблематична в Европа не само от институционалните инвеститори, а и от индивидуалните, където има предпочитание за спестяване чрез депозити. В ЕС до 40% от спестяванията на домакинствата се държат като банкови депозити, в САЩ делът е само една десета.<sup>19</sup> Това е сериозна бариера пред целите на Съюза за капиталови пазари, като се има предвид, че ще бъде невъзможно е да се открият небанкови източници на финансиране без да увеличава броя на желящите инвеститори за осигуряване на капитал. За да постигнат това, инвеститорите трябва да бъдат привлечени по подходящ начин и стимулирани да инвестират, като се работи усилено за повишаване на тяхната капиталова и финансова култура. Индивидуалните инвеститори в ЕС не са твърде склонни да инвестират пряко на капиталовите пазари; повечето предпочитат колективните инвестиционни механизми, а от друга страна европейските домакинства имат значителни банкови спестявания, които в някои случаи могат да се използват по-продуктивно.<sup>20</sup> Именно съюзът на капиталовите пазари следва да се справи с тези съществени предпоставки за ефективното функциониране на европейските финансови пазари.

В допълнение на рамката MiFID 2 Европейската комисия вече обяви инвестиционен план, който със създаването на нов Европейски фонд за стратегически инвестиции (EFSI)<sup>21</sup>, който ще мобилизира публични и частни инвестиции в икономиката на стойност най-малко 315 млрд. евро, както и Европейски фондове за дългосрочни инвестиции (ELTIF) ще позволи на инвеститорите да вложат пари в дружества или инфраструктурни проекти в дългосрочен план. Всичко посочено, обаче се отнася до регулираните пазари, а голям проблем в съюза е извънборсовата търговия, която е около 36%. Същевременно за да се увеличи икономическата активност трябва да се стимулира търговията на регулирани места.

---

<sup>17</sup> Ibid. т.9.

<sup>18</sup> Principles for a European Capital Markets Union, Deutsche Börse Group, Germany, 2015, p. 14.

<sup>19</sup> Thomsen, P. On Capital Market Finance in Europe Director, European Department, International Monetary Fund Conference on Capital Markets Union Organized by the Financial Markets Group The London School of Economics and Political Science, June 14, 2019.

<sup>20</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр. 22.

<sup>21</sup> 315 млрд. евро за публични и частни инвестиции в ЕС.



Източник: Deutsche Börse Group

**Фигура 3.** Борсова и извънборсова търговия на деривати, ценни книжа, облигации и валута в ЕС 2015 г.

### Приносът на новата рамка EMIR за връщането на инвестициите в Европа

Тъй като най-извънборсово търгувани са финансовите деривати, а за да постигне целите на прозрачност, намаляване на риска и регулиран надзор, съюзът на капиталовите пазари следва да създаде нова рамка от политики и законодателни актове, с която да я направи задължителна в рамките на ИПС. В този ред на мисли се създава правната рамка за извънборсовите деривати<sup>22</sup> **EMIR** (*European Market Infrastructure Regulation*)<sup>23</sup>.

Идеята зад създаването на EMIR почива на решение на Г-20 за необходимостта от регулиране на пазара на деривати и осигуряване на прозрачност в глобалната финансова система. Целта на новата правна рамка е да изгради и интегрира хомогенни правила за транзакции с извънборсови деривати, например фючърси, форуърди, опции, суапове и др., като по този начин се намалят системните рискове и се осигури мониторинг.

<sup>22</sup> Правната рамка EMIR се състои от Регламент (ЕС) 648/2012 на Европейския парламент и на Съвета относно извънборсовите деривати, централните контрагенти и регистрите за транзакции, 3 Регламентата за изпълнение и 6 Делегирани регламента.

<sup>23</sup> Въпроси и отговори Прилагане на Регламент (ЕС) No 648/2012 относно извънборсовите деривати, централните контрагенти и регистрите на транзакции, European Securities and Markets Authority, 20 март 2013 г., стр. 2.



*Източник: Federation of European Securities Exchanges*

**Фигура 4.** Растеж на нерегламентирани пазари за ценни книжа в Европа 2009 – 2018 г.

Значителна част от извънборсовата търговия с ценни книжа и деривати се извършва в нерегламентирани „тъмни“ пазари, които имат пълна липса на прозрачност и надзор. Тъмната търговия има ясни ползи по отношение на улесняване на големи сделки от институционални инвеститори, които не искат да движат пазарите със своята дейност. Въпреки това, тази нерегламентирана дейност и присъщата и липса на прозрачност и надзор върху изпълнението на търговията може да направи търговията от този вид уязвима при конфликт на интереси, хищнически търговски практики и пазарни злоупотреби. По този начин се постига увеличаване на риска и намаляване на доверието в европейските финансови пазари. Съюза на капиталовите следва да създаде механизъм за ограничаване на търговията на нерегламентираните пазари и увеличаване на прозрачността.

#### **4. Пазарна ефективност: насърчаване на финансовата стабилност, намаляване на риска, хармонизирана и регулирана надзорна среда**

За да може да се възвърне доверието на инвеститорите, а чрез тях да се осигури диверсификация на финансирането е необходимо, освен пазара да е сигурен, да бъде и ефективен, развит и голям. Такъв пазар предлага засилена конкуренция, по-богат избор и по-ниски разходи за инвеститорите, както и по-ефикасно разпределение и по-добро споделяне на риска.<sup>24</sup>

Насърчаването на финансовата стабилност е съсредоточено върху подобряване на възможности за абсорбиране на шокове на капиталовите пазари, намаляване на риска и повишаване на устойчивостта на финансовите средства

<sup>24</sup> Ibid., стр. 10.

на пазара. Всички тези цели трябва да бъдат постигнати чрез новия съюз на капиталовите пазари. Всичко това следва да бъде допълнено с механизъм, осигуряващ прозрачност на финансовите пазари, тъй като именно липсата на информация за развитието на пазарните цени, както и рисковите експозиции при различни търгуваните активи ускори финансовата криза.<sup>25</sup> Необходимо е да се разширят и укрепят наличните инструменти за предпазливо управление на системните рискове на финансовите участници (набор от инструменти за макро-пруденциален надзор) и да се засили надзорната рамка с цел гарантиране на стабилността на всички финансови участници, което би трябвало да доведе в крайна сметка до създаването на единен европейски надзорен орган на капиталовите пазари.<sup>26</sup>

В това направление следва да се работи в две насоки, които са сред трите основни цели залегнали в Зелената книга за създаване на съюза на капиталовите пазари. Първо, по-ефективно и ефикасно функциониране на пазарите ще позволи на инвеститорите да се свързват с онези, които, се нуждаят от финансиране и второ да се подобри достъпа до финансиране за всички дружества (по-специално МСП) които се нуждаят от финансиране. За тази цел пазарът трябва да бъде единен пазар за капитал на всички 28 държави, финансово сигурен с хомогенна уредба и ефективно да увеличава ползите от инвестициите. Той следва да стимулира, както инвеститорите, така и МСП, като бъде атрактивен и осигурява защита и възвръщаемост и за двете страни.

Въпреки значителния напредък към единния европейски пазар, капиталовите пазари все още са фрагментирани и съществуват бариери, които възпрепятстват свободното движение на капитали. развитието на капиталовите пазари в отделните държави членки на ЕС е изключително неравномерно, капитализацията на вътрешния пазар на акции в Обединеното кралство например надхвърля 121 % от БВП, докато в Латвия, Кипър и Литва тя е под 10 %.<sup>27</sup> Липсата на хомогенност, заедно с липсата на доверие на инвеститорите резултатът е намалени алтернативи за финансиране и пренасочване на световния капитал към Азия и Съединените Щати. Това е още един от проблемите, който следва да реши съюза на капиталовите пазари, за да постигне финансова стабилност, намаляване на риска, хармонизирана и регулирана надзорна среда.

Бариерите между регионите правят трансграничните инвестиции сложни и скъпи, и следователно по-малко привлекателни. От 2003 г. Те са известни като бариерите „Джованини“<sup>28</sup> Това са набор от проблеми, които възпрепятстват интеграцията на капиталовите пазари, а именно: бариери, свързани с националните различия в техническите изисквания и пазарната практика, това включва

<sup>25</sup> Principles for a European Capital Markets Union, Deutsche Börse Group, Germany, 2015, p. 23.

<sup>26</sup> Юнкер, Ж., в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц, Завършване на европейския икономически и паричен съюз, Европейска комисия, Брюксел, юни 2015 г., стр. 14 .

<sup>27</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г.,стр. 8.

<sup>28</sup> Инициатива на Европейската комисия, насочена към интеграцията на капиталовия пазар: създаването на група от експерти, известна като Giovanni Group.

различията в начина на прилагане на технологии, ограниченията за директен достъп до системи за сетълмент от чуждестранни институции, различната продължителност на циклите на сетълмент. Също така, бариери, свързани с националните различия в данъчните процедури, това включва данъци върху трансакциите в някои държави-членки и бариери, свързани с въпросите на правната сигурност, това включва липсата на рамка за целия ЕС за третиране на интереси към ценни книжа и различия в правните дефиниции и др.

## **Заклучение**

Така, с всички посочени до момента инициативи съюза на капиталовите пазари следва да интегрира процеса по хармонизацията на правната рамка и стандартите във всяко отношение, засягащо капиталовите пазари, създаване на механизми за намаляване на риска и поддържане на финансовата стабилност. Чрез него ще се укрепи трансграничното споделяне на риска чрез задълбочаване на интеграцията на пазарите на облигации и на капитали, последният от които има важна роля за абсорбиране на сътресенията от кризата, се посочва в доклада на петимата председатели от 2015 г.<sup>29</sup>

Чрез съюза на капиталовите пазари на ЕС ще може да се отвори нова глава в историята на обединена Европа, защото икономиката ще може да поеме от процеса на възстановяване към растеж. За да се постигне това и да се привлекат чуждестранни инвестиции европейските капиталови пазари трябва да бъдат отворени и конкурентоспособни в световен мащаб, добре регламентирани и интегрирани, което означава, че трябва да бъдат съхранени високите стандарти на ЕС за гарантиране на лоялни пазарни отношения, финансова стабилност и инвеститорска защита.<sup>30</sup>

## **Използвана литература:**

### ***На български език:***

1. European Securities and Markets Authority. (2013). Въпроси и отговори. Прилагане на Регламент (ЕС) No 648/2012 относно извънборсовите деривати, централните контрагенти и регистрите на трансакции. Достъпно на <https://www.fsc.bg/d.php?id=1910>
2. Директива 2013/36/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година, Официален вестник на Европейския съюз L 176, 27.6.2013 г.
3. Директива 2014/65/ЕС от 15 май 2014 година на Европейския парламент и на Съвета, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014.
4. Европейски съвет, Раздел „Политики“, Статия „Съюз на капиталовите пазари“. Достъпна на <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/> (последен достъп на 21.09.2020)

<sup>29</sup> Юнкер, Ж., Туск, Д., Дейселблум, Й., Драги, М., Шулц, М., (2015) Завършване на европейския икономически и паричен съюз, Европейска комисия, Брюксел, стр. 14.

<sup>30</sup> Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, Европейска Комисия, Брюксел, 18.2.2015 г., стр. 23.



5. Европейски съвет, Раздел: „Политики“, Статия „Секюритизация: подобряване на финансирането на икономиката на ЕС“. Достъпна на <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/capital-markets-union/securitisation/> (последен достъп на 21.09.2020)
6. Европейска комисия. (2015). Зелена книга за изграждане на съюз на капиталовите пазари, COM(2015) 063 final.
7. Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на съвета от 26 юни 2013 година, Официален вестник на Европейския съюз L 176, 27.6.2013 г.
8. Регламент (ЕС) № 600/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 година, Официален вестник на Европейския съюз L 173, 12.6.2014 г.
9. Юнкер, Ж., Туск, Д., Дейселблум, Й., Драги, М., Шулц, М. (2015). Завършване на европейския икономически и паричен съюз, Европейска комисия, Брюксел.

***На английски език:***

1. Deutsche Börse Group. (2015). Principles for a European Capital Markets Union, Germany.
2. Federation of European Securities Exchanges. (2019). The design of equity trading markets in Europe an economic analysis of price formation and market data services
3. Thomsen, P. M. (2019). On Capital Market Finance in Europe. In speech by the Director, European Department, IMF, at the Conference on Capital Markets Union, Financial Markets Group, London School of Economics and Political Science, <https://www.imf.org/en/News/Articles/2019/06/25/sp061419-on-capital-markets-finance-in-europe>

## РОЛЯ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ЗНАНИЕ В ПРОЦЕСА НА СЪЗДАВАНЕ НА УСТОЙЧИВИ ИНОВАЦИИ

Белослава Пламенова Гуевска  
УНСС  
е-мейл: bella.guevska@unwe.bg

### Резюме

*Управленската теория и практика се променя динамично, поради което постоянно нови понятия и парадигми се въвеждат и прилагат в организационния живот. Управлението на знание (УЗ) и отворените иновации не са нови понятия в своята същност, а по-скоро области, върху които от сравнително скоро се съсредоточават задълбочени проучвания. Целта на настоящия документ е да се анализира взаимовръзката между двете и как управлението на знание може да подпомогне иновационния процес. Акцентът пада върху връзката между стратегията за управление на знанието, устойчивото развитие и иновациите, както и използването на подходящи инструменти и техники за подобряване на бизнес резултатите. Обръща се внимание също и на концепцията за отворени иновации и значимостта на всички заинтересовани лица по веригата на добавена изгода.*

**Ключови думи:** иновации, управление на знанието, инструменти за управление на знанието, конкурентни предимства, управленски концепции

**JEL:** O32; O31; L2; M14

## THE ROLE OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE PROCESS OF CREATING SUSTAINABLE INNOVATION

Beloslava Plamenova Guevska  
University of National and World Economy  
e-mail: bella.guevska@unwe.bg

### Abstract

*The theory of business management is changing rapidly, thus emerging concepts and paradigms are constantly being introduced and applied to organizational life. Knowledge management (KM) and open innovation are not new concepts in their core, but rather business areas on which in-depth research has only recently started to focus. The purpose of this paper is to analyze the relationship between the two and how knowledge management can support the process creating sustainable innovations. The emphasis falls on the affiliation between sustainable development and innovation and the knowledge management strategy, as well as on the use of appropriate tools and models to improve business results. Attention is brought to the concept of open innovation and the importance of taking all stakeholders in the value chain into account.*

**Keywords:** innovation, knowledge management, knowledge management system, competitive advantage, management concept

**JEL:** O32; O31; L2; M14

## Увод

Оцеляването и развитието в динамични условия са едни от основните цели на всяка организация. В среда с ограничени ресурси естествено възниква конкуренция, както и търсене на нови стратегии за устойчивост на организацията (Buys et al., 2014). Концепцията за устойчивост чрез иновации, базирани на знания, е свързана с екологичните, социалните и икономическите предизвикателства пред една организация, които засягат настоящите и бъдещите поколения (Elkington, 1994). В този смисъл организационната устойчивост може да се определя като източник на възможности за компаниите да останат конкурентоспособни (Gimenez et al., 2012) и всяка компания, целяща устойчиво развитие, трябва да съсредоточи своите усилия върху управлението на знанията и иновациите (García-Alvarez, 2015). Иновациите, основани на знания и екологични, социални и икономически критерии, позволяват създаването на здрава основа за конкурентоспособност в организациите (Buys et al., 2014). С други думи, иновативните умения, генерирани от знанието, могат да изиграят съществена роля за оцеляването и процъфтяването на дадена организация (Sanders and Linderman, 2014). Разработването на устойчиви нови продукти добавя допълнителни стъпки към традиционния процес на разработване, но също така е и потенциален източник на значителни печалби за икономиката и обществото като цяло (Thome et al., 2016).

### **Взаимодействие между иновационния процес и управлението на знания**

Докато иновациите са признати като път за постигане на подобрена производителност и пазарно лидерство, необходимостта от преосмисляне на моделите на затворени иновации отдавна е реалност. Както подчертават Amara и Landry (2005), въвеждането на иновации с висока степен на новост изисква по-широк спектър от източници на информация и знания както вътре, така и извън организацията. Възникващите разходи за технологично развитие и намаляването на жизнения цикъл на продуктите променят начина на правене на бизнес и предлагат нов формат на конкуренция (Rogbeer et al., 2014), а същевременно компаниите се стремят да се справят по-добре с несигурността (Hallstedt et al., 2013) и да следят бързите промени на пазара (Buys et al., 2014), като са принудени да се движат през динамичен пазар, воден от знанието. За да увеличат шансовете си за успех, компаниите не трябва да разчитат единствено на собствените си възможности за планиране и вътрешното развитие на нови стоки и услуги (Hallstedt et al., 2013). Чрез създаването на предимство от външни източници на технологии и иновации, компаниите могат да стимулират вътрешен растеж (Hellstrom et al., 2015). Концепцията за отворени иновации се основава на идеята, че знанията, които насърчават иновациите, се намират навсякъде по веригата на добавена изгода на компанията (Chesbrough, 2003). Следователно пътят към иновациите в отделенията се състои в отварянето на вратите на компанията за идеи (Kian et al., 2015), идващи от външни заинтересовани страни, като

изследователски центрове, университети, доставчици и клиенти (Chesbrough and Schwartz, 2007). Това важи с особена сила за фирмите, работещи на високотехнологични и базирани на знанието индустриални пазари, които следва да разчитат на външни връзки и мрежи, за да допълнят своите области на знание и да разработят иновации по по-добър, бърз и ефективен начин. При съвместната иновация знанията се придобиват чрез партньори, т.е. заедно се търсят необходимите умения за генериране на иновации и знания, като фокусът е върху синергичните ефекти. В този смисъл такива иновации могат да стъпят върху теоретичните модели и постановки за управление на знанията (Zemaitis, 2014), които включват използването на механизми, подпомагащи компаниите да управляват знанията като актив за насърчаване развитието на бизнеса (Seethamraju and Marjanovic, 2009), т.е. иновациите, които генерират обучение и споделяне на знания, могат да подпомогнат развитието на компаниите (Cui et al., 2015). Интегрирането на управлението на знания в бизнес процесите има за цел не само да защити нематериалните активи на дадена компания, но и да развива и да се възползва от активите, стимулиращи създаването на по-адаптивни към нуждите на клиентите продукти и повишаващи конкурентоспособността (Nissen, 2005). Бизнес процесите са основните свързващи елементи между работата и уменията на членовете на дадена организация и желанията на техните клиенти (Seethamraju и Marjanovic, 2009), превръщайки се по този начин в инструменти за внедряване и формализиране на управлението на знания в компанията и за постигането на ползите от тези практики (García-Alvarez, 2015). Доколкото знанията вече са се превърнали в основен стратегически актив, организационният успех все повече зависи от способността на компанията да произвежда, събира, съхранява и разпространява знания.

Перифразирайки предишната работа на Alavi и Leidner (1999) по управление на знанията, знанието се определя като обосновано лично убеждение, което увеличава способността на индивида да предприеме ефективни действия. Що се отнася до управлението на знанията, накратко според една от най-популярните дефиниции това е процесът на улавяне, разпространение и ефективно използване на знанията (Davenport, 1994). Управлението на знанията стои в основата на изграждането на компетенциите на компаниите, както и в изпълнението на организационните и управленски процеси (Dow и Pallaschke, 2010). Често знанията, необходими за формиране на производствени способности, вече са налични във фирмата, но процесът за тяхното мобилизиране е неефективен. Едно от обясненията за това е липсата на стратегия за управление на знанията, особено по отношение на тяхната интеграция с производствените дейности (García-Alvarez, 2015). Управлението на знанията, тълкувано на базата на своите процеси, се определя от следните нива на намеса (Donate и Guadamillas, 2011): стратегически подход към управлението на организационните знания; неговото съдържание и структура; неговите инструменти, практики и системи. Но организациите трябва също така да се опитват да развиват знания извън своите граници и да бъдат отворени за други възможности. Голяма част от успешните организации дължат своите резултати на конкурентни предимства, създадени чрез отворени иновативни процеси.

## Инструменти за управление на знания в иновационните процеси

Иновациите стартират с идентифициране на цели за решаване на определен проблем и завършват с успешната бизнес експлоатация на създаденото решение на проблема. Решавайки сложни и комплексни проблеми, в иновациите се създават и използват различни знания. Затова ефективното управление на знания има съществено влияние върху иновациите (Schwarz, 2006). Paukert (2006) разглежда шест различни фази в иновационния процес – идентифициране на проблем, създаване на идея, разработване на методика, подготовка на прототип, валидация и пазарна експлоатация. Знанията съставляват основа за тези фази на иновационния процес. Това дава основание на Поукърт и екипа му да предложат обобщен модел на цикъла на иновациите и знанията (Innovation Knowledge Lifecycle), който представлява мета-модел, обединяващ модела на иновационните процеси (Innovation Process Model), модела на цикъла на знанията (Knowledge Lifecycle Model) и цикъла за проблеми (Problem cycle) – Фигура 1:



Източник: Paukert (2006)

Фигура 1. Модел на цикъла на иновациите и знанията

Цикълът на проблеми е свързан с иновационните процеси поради необходимостта да се идентифицират проблемите в съответната предметна област и да се избере кой проблем организацията би искала да разреши като разработи и предложи на пазара нов продукт или технология. При иновациите различни потоци знания подкрепят всяка една от фазите и затова е важно управлението на знания да бъде интегрирано в цялостния иновационен процес. Основните

типове знания, които се използват, обхващат знания на общността, знания на организацията (споделяни от специфична общност или организацията) и операционни знания (свързани с конкретна дейност, задача или бизнес процес). Цикълът на знания включва следните основни етапи:

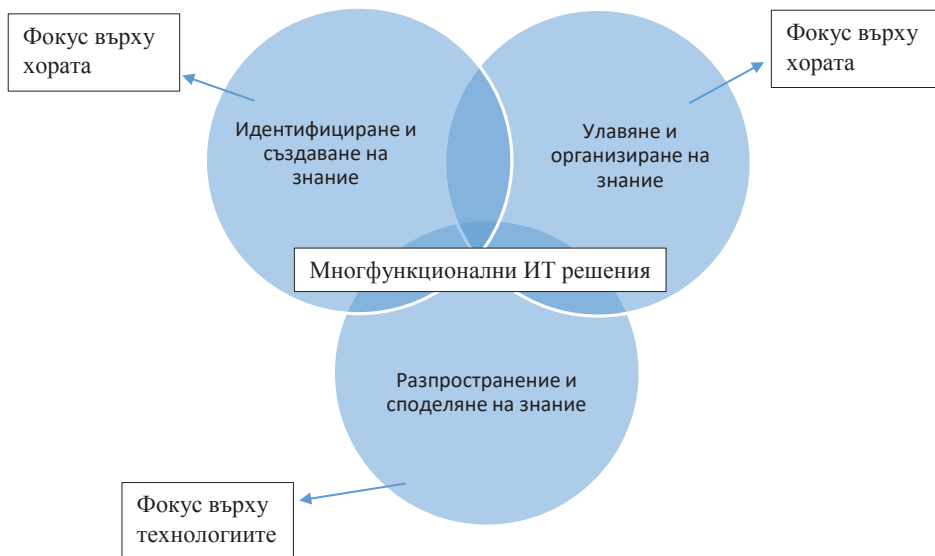
- Избор на релевантна област или общност: Има се предвид, че иновационният процес се осъществява в конкретна предметна област и асоциираната към нея общност. За избраната област се проучват наличните знания и преценява съответствието им на поставения проблем. При решаване на комплексни проблеми се налага това проучване да се направи за различни предметни области.
- Избор на ресурси знания: В процеса на проучване на предметната област се идентифицират различни обекти знания, от които се избират необходимите за решаване на проблема и се придобиват от организацията (интернализация), за да станат част от операционните знания.
- Фокус на релевантни знания: На практика само малка част от придобитите знания може да допринесе за решаване на проблема в специфичната ситуация. Това налага задълбочен анализ на знанията и оценка на тяхната пригодност за практическо използване.
- Прилагане на знания: Избраните знания се прилагат при решаването на специфични задачи от иновационния процес след тяхното модифициране и адаптиране съобразно контекста на задачата.
- Придобиване на опит: След прилагането на знанията към определена задача се обсъжда придобития опит от изпълнението и какви са постигнатите резултати.
- Оценка на опита: Резултатите от придобития опит се оценяват от гледна точка на поставените цели на съответната дейност и свързания с нея контекст. На тази основа се взимат решения за следващи действия и по-нататъшното приложение на тези знания.
- Споделяне на опита: При положителна оценка относно приложимостта на знанията за конкретната задача е необходимо те да се съхранят като явни обекти знания, за да могат да бъдат достъпни за други служители и ползвани от тях. На практика организациите се учат, както от положителния, така и от негативния опит. Затова е хубаво да се съхранят и знанията, които няма да се ползват за момента, защото в бъдеще може да се преоценят и да намерят приложение.

Моделът, описан по-горе, отчита фундаментален въпрос, свързан с контекста на иновационния процес. Важно е да се вземе предвид, че не е достатъчно само да се съберат обективни факти и знания за предметната област, а да се вземе предвид тези знания в какъв контекст са създадени. Затова трябва да се разбере гледната точка на общността, която е създала и разпространила съответните знания. Това понякога налага преобразуване на придобитите знания, така че да бъдат възприети от общността, която ще ги ползва, като бъдат отчетени нейните предишни знания, понятия и инструментите, които използва. Аналогично, релевантността на даден проблем за дадена общност зависи от контекста. Това

се отразява върху комуникирането на решението на проблема по достъпен и лесен за разбиране начин за общността, която ще го ползва (Paukert, 2006).

Моделът на Botha et al. (2008) се опитва да предложи по-реалистичен преглед на процеса на управление на знанията, свързани с иновации във високотехнологична среда. Трите широки категории се припокриват и си взаимодействат една с друга, а акцентът пада върху управленските инициативи. Но и тук стратегическият фокус („кога“ и „защо“, за разлика от „какво“) е пропуснат. Забележително е, че този модел включва създаването на нови знания като специфична инициатива за управление на знанията.

Моделът допълнително показва коя от трите категории е по-ориентирана към хората и кои са по-фокусирани върху технологиите. Дали споделянето на знания трябва да е в голяма степен фокусирано върху технологиите със сигурност е дискуссионно, но въпреки това, до голяма степен точно този е начинът, по който организациите са склонни да подхождат към проблема, т.е. като технологично, а не организационно и социално предизвикателство.



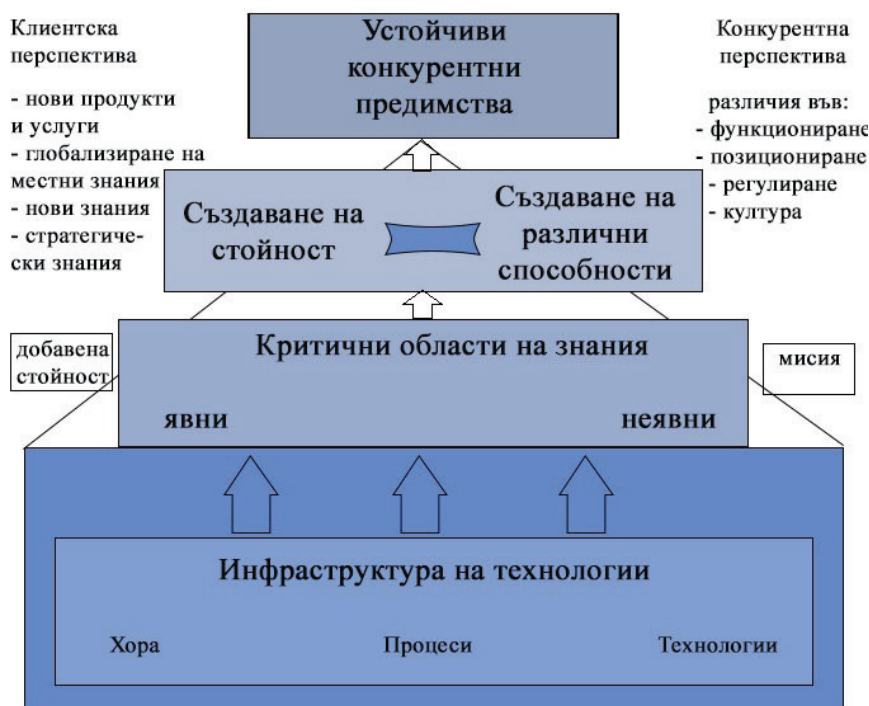
**Фигура 2.** Модел на Botha et al. (2008), адаптирано от автора

В енциклопедията за управление на знанията (УЗ) на Шварц (2006) е разгледан обобщен модел за конкурентните предимства, произтичащи от УЗ. Концепцията се основава на ресурсно-базирания поглед към организацията и приноса на уникалните вътрешни ресурси и способности (които са ценни, редки, трудно се имитират и заместват) на организацията за създаване на добавена стойност и конкурентни предимства на пазара. Успешното прилагане на УЗ изисква добро разбиране на инфраструктурата, която подкрепя процесите на придобиване, генериране, трансфер и съхранение на явни и неявни знания. Затова УЗ координира и интегрира различните дейности, базирани на знания, структури, системи, процеси и хората в организацията. Тези елементи често се обединяват

под общото наименование ‘инфраструктура за УЗ’, която включва хора, процеси и технологии.

На Фигура 3 е показана връзката между инфраструктурата за УЗ, критичните области на знанията и различните елементи, свързани с осигуряването на устойчиви конкурентни предимства. Два от съществените елемента на модела са:

- **определяне на критичните области на знанията** – Критичните области на знанията се определят на база на мисията на организацията и добавената стойност, която тя предлага на пазара.
- **определяне на връзката между критичните области на знанията и конкурентните предимства** – Два основни процеса, които допринасят за извличане на конкурентни предимства от критичните области на знанията на организацията са: създаване на стойност и създаване на различни способности.



Фигура 3. Модел на Шварц (2006), адаптиран от автора

На практика знанията са в основата на създаването на изгода за клиентите – чрез предлагането на нови продукти и услуги. Наред с това е възможно да се глобализират локалните знания (чрез интегрирането им в продукти, разпространявани глобално). С оглед на конкуренцията организациите се стремят да създават различни способности, които са свързани с начина им на работа и



организационната им култура, както и позиционирането и регулаторните им способности (запазени марки и репутация).

Организацията, целяща иновации чрез управление на знанията и подпопмгната от висок абсорбационен капацитет, може да реализира тези иновации, като се възползва от новите технологии, заинтересованите страни и ресурсите, което води до ефективни и бързи резултати. Предприемаческият потенциал на организацията и високоефективните процеси, които целят по-голяма стратегическа конкурентоспособност, водят до икономическа устойчивост на организацията. Въпреки че съсредоточаването върху екологичните и социалните аспекти на устойчивостта може да генерира компромиси с предишната перспектива, това води също и до стратегически решения, целящи по-добро дългосрочно качество, вместо краткосрочна печалба.



Източник: автора

**Фигура 4.** Модел за организационна устойчивост, управление на знанията и отворени иновации

Организационният модел трябва да има ясно определени три измерения: структура, управление и основен бизнес (Carayannis et al., 2015). Този модел на устойчива взаимовръзка се реализира на базата на насърчаване на управлението на знанието (чрез изследвания и ангажиране на хората за промяна) и отворени иновации (чрез мрежово сътрудничество, обмен на идеи и споделяне на технологии). В този аспект бизнес моделът на организацията трябва да дефинира специфични аспекти, свързани с основния бизнес, структурата и взаимоотношенията: (1) мисия / визия или набор от допълнителни стратегии за организационно управление; (2) структура и взаимовръзки на организационните единици и външните източници за реализиране на целите; и (3) управление, контрол и мониторинг на тези организационни единици и връзките между собствените звена и външните източници. Тази концепция, интегрираща организационната

устойчивост, управлението на знания и отворените иновации, представя бизнес модел, който интегрира структура и практики, които доскоро са разглеждани поотделно. Този модел позволява гъвкавост, фокусирана върху устойчиви иновации. При него организационната устойчивост допринася за управлението на знания, а управлението на знания от своя страна допринася за устойчивостта на организацията.

### **Заклучение**

Гледайки напред, организациите трябва да обмислят инвестирането в механизми, които целят успешното управляване на нови идеи, концепции и изследвания, подлежащи на интеграция в различните звена на веригата на добавената изгода. Освен това те трябва да стимулират и следят обмена на нови идеи между клиенти, доставчици и служители, като дават възможност за по-голяма комуникация с университети, потребители на други продукти и политически субекти. Те трябва да насърчават интеграцията и диверсификацията на социалните групи и заинтересовани лица, търсейки нови партньори или стратегически съюзи. В бъдеще изследователите трябва да търсят по-добро разбиране на ползите, генерирани от асоциацията между организационната устойчивост, управлението на знанията, отворените иновации и устойчивите иновации. Също така да работят върху обективни индекси и измерване на параметрите на резултатите от устойчиви иновации, което би насърчило непрекъснатото подобряване на процесите и продуктите. В бъдеще фокусът ще падне върху различните отрасли и типове организации, за да се идентифицира как те се позиционират на фона на предизвикателството за развитие на устойчивост с подкрепата на отворени иновации и във взаимодействие с генерирането и управлението на знания.

### **Използвана литература:**

1. Alavi, M., Leidner, D.E. (1999). Knowledge management systems: issues, challenges, and benefits. *Communications of the Association for Information Systems. 1 (7)*, pp. 1-37.
2. Amara, N., & Landry, R. (2005). Sources of information as determinants of novelty of innovation in manufacturing firms: Evidence from the 199 Statistics Canada Innovation Survey. *Technovation, 25(3)*, pp. 245–259.
3. Botha A, Kourie D, & Snyman R. (2008). Coping with Continuous Change in the Business Environment, Knowledge Management and Knowledge Management Technology. Chandice Publishing Ltd.
4. Buys, L., Mengersen, K., Johnson, S., Buuren, N.V., Chauvin, A. (2014). Creating a sustainability scorecard as a predictive tool for measuring the complex social, economic and environmental impacts of industries, a case study: assessing the viability and sustainability of the dairy company. *A. J. Environ. Manag.* 133, pp.184-192.
5. Carayannis, E.G., Sindakis, S., Walter, C. (2015). Business model innovation as lever of organizational sustainability. *J. Technol. Transf.* 40 (1), pp. 85-104.

6. Chesbrough, H., Schwartz, K. (2007). Innovating business models with co-development partnerships. *Res. Technol. Manag.* 50 (1), pp. 55-59.
7. Chesbrough, H.W. (2003). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press, Boston, MA.
8. Cui, T., Ye, H., Teo, H.H., Li, J. (2015). Information technology and open innovation: a strategic alignment perspective. *Inf. Manag.* 52 (3), pp. 348-358.
9. Davenport, T.H. (1994). Saving IT's soul: human centered information management. March-April *Harv. Bus. Rev.* 72 (2), pp. 119-131.
10. Davenport, T.H. (2013). Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology. Harvard Business Press.
11. Donate, M.J., Guadamillas, M.J. (2011). Organizational factors to support knowledge management and innovation. *J. Knowl. Manag.* 15 (6), pp. 890-914.
12. Dow, R.M., Pallaschke, S. (2010). Managing knowledge for spacecraft operations at ESOC. *J. Knowl. Manag.* 14 (5), pp. 659-677.
13. Elkington, J. (1994). Towards the sustainable corporation: win-win-win business strategies for sustainable development. *Calif. Manag. Rev.* 36 (2), pp. 90-100.
14. García-Alvarez, M.T. (2015). Analysis of the effects of ICTs in knowledge management and innovation: the case of Zara Group. *Comput. Hum. Behav.* 51 (Part B), pp. 994-1002.
15. Gimenez, C., Sierra, V., Rodon, J. (2012). Sustainable operations: their impact on the triple bottom line. *Int. J. Prod. Econ.* 140 (1), pp. 149-159.
16. Hallstedt, S.I., Thompson, A.W., Lindahl, P. (2013). Key elements for implementing a strategic sustainability perspective in the product innovation process. *J. Clean. Prod.* 51, pp. 277-288.
17. Hellstrom, A., Lifvergren, S., Gustavsson, S., Gremyr, I. (2015). Adopting a management innovation in a professional organization: the case of improvement knowledge in healthcare. *Bus. Process Manag. J.* 21 (5), pp. 1186-1203.
18. Kian, T.S., Fauziah, W., Yusoff, W. (2015). Motivation and promotion opportunity of academic citizens towards open innovation: proposed model. *Proc. Soc. Behav. Sci.* 204, pp. 29-35.
19. Nissen, M.E. (2005). Experimental assessment of an innovation knowledge system for decision support. *Bus. Process Manag. J.* 11 (5), pp. 444-475.
20. Paukert, M., M., C. Niederée, M. Hemmje. (2006) Knowledge in Innovation Processes, In: Schwartz D. G. Encyclopedia of Knowledge Management, Idea Group Reference, Hershey, USA.
21. Rogbeer, S., Almahendra, R., Ambos, B. (2014). Open-innovation effectiveness: when does the macro design of alliance portfolios matter?. *Journal of International Management* 20 (4), pp. 464-477.
22. Sanders, J.L., Linderman, K. (2014). Process management, innovation and efficiency performance. *Business Process Management Journal* 20 (2), pp. 335-358.
23. Schwartz D. G. (2006). Encyclopedia of Knowledge Management, Idea Group Reference, Hershey, USA.

24. Seethamraju, R., Marjanovic, O. (2009). Role of process knowledge in business process improvement methodology: a case study. *Business Process Management Journal* 15 (6), pp. 920-936.
25. Thome, A.M.T., Scavarda, A., Ceryno, P.S., Remmen, A. (2016). Sustainable new product development: a longitudinal review. *Clean. Technol. Environ. Policy*. Available at: <<http://dx.doi.org/10.1007/s10098-016-1166-3>> [Accessed 09 September 2020].
26. Zemaitis, E. (2014). Knowledge management in open innovation paradigm context: high tech sector perspective. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, pp. 164-173.

# КУЛТУРА И ЕТИКА В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС. РОЛЯТА НА КУЛТУРНИЯ ФАКТОР В БИЗНЕСА С ВЪЗОБНОВЯЕМА ЕНЕРГИЯ

Иван Димитров

УНСС

e-мейл: [ivan\\_dimitrov\\_unwe@abv.bg](mailto:ivan_dimitrov_unwe@abv.bg)

## Резюме

*Етиката и културния фактор имат огромно значение за международния бизнес в съвременния свят. Международните бизнес операции се осъществяват от контрагенти, които спазват определени правила, обособени от културните и етичните им различия. Познаването на тези аспекти спомагат за повишаване на конкурентоспособността на фирмите. В настоящата статия е очертана взаимовръзката им с бизнеса с възобновяема енергия. За целта са използвани анализ и синтез на емпирична информация, анализ на съдържанието на различни публикации на икономическа, политическа, екологична тематика. Резултатите сочат, че в настоящата икономическа ситуация етичните и културни аспекти оказват своето въздействие върху пазарните трендове по света.*

**Ключови думи:** бизнес култура и етика, международен бизнес, възобновяема енергия

**JEL:** M14, Q27, F23, Q20, Q42

# CULTURE AND ETHICS IN INTERNATIONAL BUSINESS. THE CULTURE FACTOR ROLE IN THE RENEWABLE ENERGY BUSINESS

Ivan Dimitrov

University of National and World Economy

email: [ivan\\_dimitrov\\_unwe@abv.bg](mailto:ivan_dimitrov_unwe@abv.bg)

## Abstract

*Ethics and the cultural factor are of great importance for international business in the modern world. International business operations are conducted by parties who follow certain rules, differentiated by their cultural and ethical differences. Knowledge of these aspects helps to increase the competitiveness of companies. This article outlines their relationship with the renewable energy business. For this purpose are used analysis and synthesis of empirical information, analysis of the content of various publications on economic, political, environmental topics. The results show that in the current economic situation, ethical and cultural aspects have an impact on market trends around the Globe.*

**Keywords:** business culture and ethics, international business, renewable energy

**JEL:** M14, Q27, F23, Q20, Q42

## Въведение

В наши дни светът е единно цяло, което се развива в условия на непрекъсната промяна. В следствие на сближаването между различните държави в последните няколко десетилетия все по-голяма роля оказва и културният фактор върху бизнес дейностите. Затова е важно мениджърите и експертите по външна търговия да са запознати с т. нар. „културен произход“ (cultural background) на отсрещната страна при процесите на водене на преговори, при межкултурното общуване, при проучването на нови пазари и относно стратегиите за привличане на нови чуждестранни клиенти, както и при сделки за сливания и придобивания. Освен в икономиката, културата влияе и върху други аспекти от живота на хората в съвременното общество – роднински връзки, образователна, политическа, религиозна система, система на съдружия, здравна и развлекателна система.<sup>1</sup>

Понятието „култура“ има различни определения, но най-лесно то може да бъде описано като сбор от неписани правила и норми на поведение, които определят психиката на индивида и впоследствие регулират неговите действия, поведение и взаимоотношение с останалите. Културата на всеки човек се определя от езика, религията, ценностите с които е отраснал, образованието му, личните му представи за живота, както и традициите, които той спазва или не. От друга страна културата в бизнес средите е пряко свързана с понятия като етикет, маниер и комуникация.<sup>2</sup>

Културните различия са от водещо значение при комуникацията и спазването на бизнес етикет в съвременното, но и при работата с клиенти. Поради засилващата се роля на глобализацията световната икономика вече не е място за разделение, а един общ световен пазар. На него е от първостепенна важност е как ще комуникираш с другите, как ще се сближиш с тях и как ще използваш културните различия, за да извлечеш максимална изгода от деловото общуване с насрещната страна по сделката.

Антоанета Дънешка<sup>3</sup> характеризира културата спрямо функционалните възгледи като „съвкупност от ценности и практики“. А ценностите представляват желателното и нежелателното сред общността, като критериите се формират спрямо дълъг период от време и спрямо предишен опит на хората при „адаптиране към външните фактори и при разрешаване на вътрешни за обществото проблеми“. Според авторката културата, заедно с нейните ценности и практики, не са вродени у индивида, а са резултат от неговото възпитание и среда на живот. Това твърдение е подкрепено и от Хеерт Хофстеде в проучванията му и ролята му на социален психолог. В резултат можем да достигнем до извода, че ако човек е добре възпитан в ранна детска възраст, то следва в бъдеще да запази това свое качество, макар и с времето да го прави несъзнателно.

<sup>1</sup> Abramson N., Moran R., *Managing Cultural Differences: Global Leadership for the 21st Century*, 10<sup>th</sup> edition, Routledge Publishing, November 2017, p. 47-48;

<sup>2</sup> <https://smallbusiness.chron.com/business-etiquette-vital-manners-cross-cultural-communication-33871.html>;

<sup>3</sup> Дънешка А., *Межкултурно общуване в международния бизнес*, издателство УНСС, 2016, стр. 17-18;

Етикетът зависи от културата – това, което е отличен етикет в едно общество, може да шокира друго. Той може да варира значително между различните култури и нации. Етикетът се показва чрез поведението и начина на комуникация, но и чрез външния вид. Елегантното облекло е предпоставка за по-успешно представяне на всяка една среща. Старанието да изглеждаш добре и да правиш отлично впечатление, неминуемо се забелязва в среда от непознати. Естествено, дрехите не са всичко, но все пак външният вид до голяма степен влияе на впечатлението, което ще създадем. Целта е с избора на подходящи дрехи да покажем на останалите хора, че уважаваме както тях, така и себе си.

Що се отнася до етиката в международния бизнес – можем да споменем, че нейната роля не се изчерпва само при сключване на сделки. Етичното поведение между контрагентите продължава да е от значение по време на целия работен процес. Трудно можем да дадем конкретно определение на бизнес етиката, но в общи линии тя включва практики и политики по отношение например на търговията с вътрешна информация, опитите за рушвети, корпоративната социална отговорност и/или управлението на компанията. Целта е да се поддържат добрите практики и коректността между пазарните участници, като същевременно се избягват нередности и незаконни действия с цел едностранна облага.

### **Етични аспекти на международните бизнес операции**

Етичните аспекти са с водещо значение при осъществяване на международните бизнес операции всеки ден. Етичното поведение между партньорите увеличава доверието помежду им и по този начин спомага за улесняване на бъдещите им сделки. Неписано правило в бизнеса е, че ако имаш доверие в насрещната страна е по-ценно, отколкото ако получиш най-добрата възможна оферта на пазара. Разковничето е рискът, защото при доверие между двете страни с времето се съкращава времето за преговори и е по-сигурно, че може да се постигнат взаимни отстъпки в условията по сделката до достигане на win-win положение. От друга страна, ако имаш най-добрата оферта на пазара, но нелоялен партньор – то той може още на следващото споразумение да те замени с друг или да ти постави неизгодни условия и тогава единственият избор е ще е към връщане в начална позиция и търсене на нов контрагент. Затова по правило доверието и етиката са водещи при сделките пред цената и количеството с уговорката, че се търсят дългосрочни взаимоотношения между двете страни.

Да вземем например банковата сфера – има скорошна статия<sup>4</sup>, посветена на етиката точно в тази насока. В нея авторът посочва много от недостатъците, които нарушават етичните аспекти в тази дейност. Сред тях са корупцията, политическото лобиране, отдаването на заеми на неплатежоспособни платци (подтикнато от алчност и стремеж към все по-високи печалби), непотизъм (шуробаджанащина, връзкачество или още фаворизиране) – силно разпространен в някои страни от Източна Европа, Азия и Южна Америка, но вероятно

---

<sup>4</sup> <https://thefinancialexpress.com.bd/views/views/practising-ethics-and-professionalism-to-prevent-banking-failure-1582470250>;

най-опасно е поемането на прекалено голям риск. Именно той доведе до предишната финансова криза, която замрази икономическият растеж за няколко години и дори в наши дни се усещат някои от последиците. В гореспоменатата статия етиката в банковия сектор е разгледана като спазването на сбор от правила, но и от гледна точка на професионализъм, добра преценка и морални стандарти на самите служители. По-нататък е даден пример с Бангладеш и са изброени ползите от етичните практики на банковата индустрия в страната, но и недостатъците от неетично поведение, което потенциално може да се разпространи сред компании, клиенти на банката. Впоследствие са дадени съвети за осигуряване на етични аспекти в работата на банките – сред тях можем да открием ролята на мениджърите и силният контрол, който следва да упражняват.

Етиката има и ключова роля и при иновациите. Например при международният бизнес с възобновяема енергия влизат фирми, които имат интерес в бизнеса, но и са със силна етика към своите партньори. Освен това са фокусирани към опазването на околната среда и имат дългосрочна визия за бъдещето. При тях етичността се изразява в няколко насоки – първо към контрагентите, към клиентите, към природата като цяло, към бъдещите поколения. За разлика от тях фирмите в бизнеса с изкопаеми горива често са заклеймявани като „неетични”, освен с предмета си на дейност, но и със спорните си похвати за постигане на все по-големи печалби. Те имат нужда от широк кръг от платени лобисти, които всекидневно се опитват да променят общественото мнение спрямо шефовете им. Отделно от това има и известни примери с фирми, които са участвали в съмнителни и измамни схеми, целящи да донесат възможно най-голяма печалба за сметка на собствените им акционери и обществото като цяло – за справка е примерът с компанията „Енрон”.

Няма как да не споменем и най-новите форми на международен бизнес, които са изцяло свързани с влиянието на Интернет и работата с него. Един такъв съвременен феномен са т. нар. „Социални мрежи”, които първоначално са били предвидени изцяло за споделяне на снимки и клипове с приятели, както и комуникацията с други хора. Именно това е и реално определението за социални мрежи (social networks). Но през последните няколко години фокусът се измени. Около 2012 година започна яростна експанзия на влиянието на рекламодатели и фирми от бизнеса с цел по-лесен достъп до клиенти, които имат профили в гореспоменатите мрежи. Това донякъде е разбираемо и е оправдано да се търсят печалби, след като предоставянето на повечето от услугите в тях е безплатно. Но това е само привидно – в замяна като потребител вашите предпочитания се обработват и получавате таргетираны реклами, които са предназначени изцяло за вас. В резултат бяха създадени нормативни регулации в някои държави по цял свят, за да се съблюдават етичните аспекти в този вид бизнес. Но въпреки това в последните години фокусът се промени и ползата започна да преминава към политиците. Щом се политизира цялата система, то това означава, че въпреки наличието на законови разпоредби – те само на пръв поглед се спазват, но има възможност и за манипулации. Въпреки че няма солидни доказателства за неетични действия на технологичните гиганти, последваха множество скандали. Едни от най-известните са тези с Cambridge Analytica и слуховете за



манипулации на общественото мнение по време на референдума във Великобритания през 2016 година, в резултат на който страната се наложи да напусне Европейския съюз. Няма да се спираме в подробности, но за повече информация има специална статия<sup>5</sup>, посветена на тази тема. Отделно от това имаше сведения за „фалшиви новини“ и случайни пробиви в сигурността на редица профили, за което бяха наложени санкции от регулаторните органи. Като препоръка може да се предложи създаването на специфични комисии от властимащите, които да съблюдават етиката при боравенето с данните на отделните потребители и за какви цели се събират и ползват. Само забрани и заплахи от санкции не са достатъчни – трябва повече контрол от специалисти в конкретната област. Добър пример са въведените правила от Европейската комисия от лятото на 2018 година, регулиращи действията с информация на потребителите и изискването за тяхното изрично съгласие при обработката на такава.

В съвремението има нов вид глобален клиент, който се нарича „етичен потребител“ и е ангажиран към опазването на околната среда, социално справедлив е и не купува продукти, в които е вложен детски труд. Неговата роля се определя от тренда в културно отношение и спрямо мерките за опазване на природата.

„Зелената икономика“ съдържа множество възможности и плюсове за обществото и постигането на по-добър стандарт и живот с грижа за реалността, в която ще се развиват бъдещите поколения. Но тя крие и предизвикателства, които са не само финансови, но и психологически – свързани с човешката нагласа и нрав. Именно затова е важно да се изучава и анализира културния фактор. Тези народи, които са създавали и са оставали наследство след себе си са основоположниците на съвременната цивилизация, а ние сме тези, от които зависи как ще живеят нашите потомци в бъдещето – дали ще могат да изследват космоса и нови хоризонти или ще бъдат вкопчени в борба за собственото си оцеляване чрез контрол над останалите оскъдни ресурси на родната им планета.

### **Ролята на културния фактор в бизнеса с възобновяема енергия**

Бизнесът с възобновяеми източници на енергия (ВЕИ) е зависим от ролята на културния фактор. Например според измеренията от моделът на Хофстеде ясно си проличава, че страни, които инвестират усилено във възобновяема енергия имат определени сходства. Например страни с ниска властова дистанция като Скандинавските страни и държавите от Западна Европа, но също и Австралия, Канада, САЩ са именно сред основните инвестиращи във ВЕИ. Те са и отворени към несигурността и иновациите, като ВЕИ безспорно са именно в тази графа. Това са индустриално развити държави, които приемат риска и са готови да инвестират в нещо ново не само за печалба, но и със социални цели като вяра в технологичния прогрес, намаляване на вредните емисии и опазване на природната среда за бъдещите поколения. Разбира се от всяко правило си има и изключение – това е Китай. Тази страна може да бъде определена като „феномен“ в съвремението ни, понеже освен технологичен гигант и т.нар. „световна фабрика“ в последните

<sup>5</sup> <https://newsd.in/for-facebook-you-re-just-a-commodity-in-high-stake-data-trade/>

години китайците обръщат стереотипите и самите те започват да прехвърлят дейности и да изнасят бизнеса си зад граница. Това показва съзряването и голямата икономическа мощ, която страната им е акумулирала в последното десетилетие. А що се отнася до ВЕИ – при условие, че те се инвестират целеустремено във всички индустрии не е чудно, че влагат и толкова много усилия в развитието на централи със „зелена енергия“, успоредно с вложенията им в атомна и останалите видове. Историята в развитието на „зелената революция“ на Китай е подробно разкрита<sup>6</sup>, като ключовите моменти са желанието да се експериментира, правителствената подкрепа за индустрията, фокусът върху възобновяема енергия след финансовата криза от 2008 г. и все по-голямата необходимост от електроенергия. Все пак можем да открием, че силно влияние за инвестиране във ВЕИ оказва и проблемът с мръсния въздух и вредните емисии в много от големите индустриални центрове из цял Китай, като капиталовложенията в тази насока са мярка срещу по-нататъшно замърсяване и средство за намаляване на таксите, които се плащат за въглеродните емисии.

В предходното десетилетие се предприеха множество мерки с цел следване на „зелената“ политика на ЕС в България. Но също така мерките са и за цял свят.<sup>7</sup> Като се започне от разделното събиране на отпадъците и се стигне до обмена на опит, трансфера на технологии, иновативните подходи и следване на добрите практики на най-добре развитите в световен мащаб държави. Успешно се развиват и централите за алтернативни източници на енергия – фотоволтаични системи, вятърна енергия и водни електроцентрали. В научно изследване от 2014 година са посочени ползите от превръщането на бизнеса в устойчив от екологична гледна точка, „за което има множество положителни примери:

- спестяване на разходи;
- намаляване на отпадъците;
- мотивиране на заетите;
- лоялност на клиентите;
- осигуряване на конкурентни предимства;
- проектиране на продукти и услуги, съобразени с околната среда и други.”<sup>8</sup>

Важна предпоставка е и участието на гражданското общество в целия процес на преход към приобщаваща зелена икономика. Ролята на културния фактор спомага за приобщаване на българското население към европейските норми на поведение спрямо околната среда. Това следва да се осъществява на всички равнища и човешките ресурси следва да бъдат обучавани, за да се осигури правилното възприемане на концепцията за „зелено“ общество и опазването на околната среда. Правителството също трябва да вземе мерки по смекчаване на съпротивата и отрицателните последици, съпътстващи всяка промяна. Това ще даде възможност за постигане на устойчив напредък в икономически, социален и екологичен план.

<sup>6</sup> <https://www.maritime-executive.com/editorials/the-history-of-china-s-green-energy-revolution>;

<sup>7</sup> OECD, Investing in Climate, Investing in Growth, 2017;

<sup>8</sup> Боева Б., Стойчев И., Павлова В., Василева А., Живкова С., Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес, издателство УНСС, 2014, стр. 37;

## Примери

Можем да дадем и конкретни примери от международния бизнес за влиянието на етиката и културния фактор спрямо него. Например това може да е свързано с навлизането на компании на нови пазари. В статия<sup>1</sup> от 2015 година са описани следните четири случая:

- Пробивът на Starbucks в Китай – културните предпочитания на местното население от векове са в полза на чая пред кафето, но от компанията са рискували и са заложили на стратегията „нужда от промяна“ за конкретния пазар, като същевременно са осигурили качествен продукт извън „офиса и дома“, който и до днес е търсен сред китайците;

- McDonalds във Франция – Успешното приспособяване към местните традиции и култура е гарантирало водеща позиция на пазара. Пример за това е умелата употреба на багета за сандвичите. Освен това друга стратегия е включвала отварянето на McCafe's, защото това е пряко свързано с френския манталитет за посещението на кафенета. Като включването на сервитьори също е стимулирало продажбите;

- Навлизането на ИКЕА в Китай – За разлика от конкурентите си Home Depot, мениджърите на ИКЕА са използвали стратегия за обучаване и специализирано обслужване чрез конкретни, ясни и кратки инструкции на местните купувачи. Това е гаранция, че потребителите ще знаят как точно да използват продуктите и какви ползи ще донесат те в домовете им;

- Red Bull в Америка – отличните маркетингови стратегии, които австрийската компания е използвала, са гарантирали навлизането ѝ на американския пазар. Основният фокус е бил и продължава да бъде в организирането на грандиозни събития, отразявани в Интернет, които да популяризират организацията сред американците. Това е важно, защото местните са с добре развита технологична структура и редовно следят какво се случва онлайн.

В гореспоменатите случаи ясно си личи, че проучването на местната култура и обичаи, както и нагаждането към тях, водят до бизнес успехи в международната сфера. Умелата им употреба крие в себе си потенциала за драстично увеличаване на продажбите. И обратно – несъобразяването с местната култура крие значителни рискове – за пример може да кажем опитът за въвеждане на шевролет Nova в испаноговорящите страни, но не е било съобразено значението на думата на испански.

Отличен пример за подценяване на културния фактор при навлизане на нови пазари е случаят с Дисниленд в Париж. При него американската компания е навлязла на френския пазар без да проучи предварително културните нагласи и традиции на местните клиенти. След проучване<sup>2</sup> са открити грешките при стратегията за навлизане на пазара. Резултатът е загуба на пари, време за приспособяване и първоначален удар върху реномето на корпорацията. Според авторите на статията всичко това би било избегнато, ако мениджърите са били

<sup>1</sup> <http://www.tradeready.ca/2015/trade-takeaways/4-lessons-learned-famous-market-entry-successes/>;

<sup>2</sup> Packman H., Casmir F., Learning From the Euro Disney Experience: a case study in international/intercultural communication, Gazette Vol. 61 No. 6, Sage Publishing, 1999;

осведомени по-добре и са били наясно с културните различия предварително. Вместо това те са се приспособили в резултат на горчиво натрупан опит. Също така Пакман и Касмир предлагат и нов подход към международния бизнес, базиран на първоначалните аспекти от човешкото поведение, а именно комуникацията между хората. В текста е описана погрешната първоначална идея на мениджърите от Дисни да прехвърлят управленската си методика и начин на работа във Франция без да се съобразяват с местните похвати. По думите на очевидец, френски работник по това време в парижкия офис на Дисни, многото процедури и наредби са били много трудни за спазване от френските служители. Проблем например е била забраната за продажба на вино в увеселителния парк, а както знаем французите са известни ценители на тази напитка. Също проблеми са били удовлетворяването на потребителските изисквания, арогантността на управляващите към френските институции и други. Основната грешка на компанията е била, че мениджърският екип е мислел, че каквото действие е успешно в САЩ ще бъде успешно и във Франция. Но без проучване на френската култура и нагласи на местните са били нужни няколко години, за да може увеселителният парк на Дисни в Париж да стане толкова успешен и посещаван, колкото е в нашето съвремие.

Редица примерни сценарии относно важната роля на културния фактор са включени и в книгата на Фераро и Бриоди от 2017 година. В един от тях<sup>3</sup> се разказва за интересния случай с Харолд Мариани, който е консултант към счетоводна фирма с централа в Монреал, Квебек. Той е прехвърлен в офиса на предприятието в Мексико за период от девет месеца. Неговият пряк началник, който е местен, му задава проект с дългосрочен времеви хоризонт. След като разбира за проекта Харолд казва на мексиканския си началник, че работата му по него би било загуба на личното време на Харолд и това на компанията. В резултат ръководителят на проекта му казва да се захване за работа въпреки това, след което напуска разгневен офиса. Харолд не е осъзнавал, че в Мексико е прието служителите да изпълняват заданията от ръководителя им без оспорване. Въпреки че в някои култури на Северна Америка е прието да се дават идеи и съвети от подчинените, за мениджър от Мексико е голямо оскърбление, ако заповедите му са поставени под съмнение. За тях това е пряка атака срещу авторитета им. Това можеше да бъде избегнато, ако Харолд беше проучил местната култура и навици на работно ниво преди пристигането му в офиса в Мексико.

Друг добър пример за влияние на културата са т. нар. „бунтове от Брандфорд“<sup>4</sup> от 2001 година. Тогава около 1000 второ поколение британци от азиатски произход започват планирана антирасистка демонстрация, като нанасят материални щети на жилищни сгради, магазини, ресторанти и пубове. В отговор малко по-късно младежи от европейската раса нанасят ответен удар върху бизнеса и имуществото на азиатски предприемачи и работници. Резултатът е, че общите материални щети са за над 7 милиона паунда, а над двеста човека

<sup>3</sup> Ferraro G., Briody E., *The Cultural Dimension of Global Business*, 8<sup>th</sup> edition, Routledge Publishing, March 2017, p. 253-254;

<sup>4</sup> <https://www.theguardian.com/politics/2001/jul/08/uk.race>;

са осъдени. В случая неспособността на азиатските емигранти да се впишат в различна култура ли е причината или невъзможността на местното правителство за успешната им интеграция? На този въпрос е трудно да се отговори, но подобни бунтове на етническа основа са документирани и в Олдхам и Лийдс. Можем с увереност да твърдим, че такива събития и страхът на британците за работните им места, здравеопазване и социално осигуряване са разковничето, което доведе до Брекзит. А това е още един пример как културният фактор влияе на политиката, а тя от своя страна води до неизбежни последици за международния бизнес.

### **Изводи**

Да знаеш как да общуваш с хората от други страни е бизнес предимство. Управлението на това предимство е ключът към успешното развитие на икономиката. Чрез оценяване и разбиране на поведението и ценностите на чуждите култури се поставят основите за по-сигурни и дълготрайни международни бизнес отношения.

Въвеждането на ВЕИ от своя страна е свързано с икономически, политически и културни аспекти, като последните се влияят от мисленето, традициите и обичаите на хората, както и от способността им да преминават към иновации и да променят старите порядки. Възможно е в бъдеще да бъде намерен нов енергиен източник, който да бъде по-добър и от наличните към момента – например тестовите с водород и плазма показват добри резултати относно бъдещото им приложение и експлоатиране в бизнеса и ежедневието на хората.

Важно е да се добавим, че от гледна точка на социалната етика употребата на „зелена енергия“ е наложителна за бъдещите поколения. По този начин ще бъдат намалени въглеродните емисии в атмосферата, ще се подобри здравето на населението на планетата и ще се намалят ефектите от явлението „Глобално затопляне“. Възобновяемата енергия е новият вид енергия, но първо е необходимо да бъде осъществен прехода към нея.

Тъй като ролята на културата и етиката е от особено силно значение в съвременното глобализирано общество, то следователно колкото повече сме запознати с нейните специфични особености, толкова по-конкурентни ще бъдем на международния пазар. Това се отнася до процесите при водене на преговори с чуждестранни партньори, навлизането на нови пазари, справянето с чуждестранната конкуренция, управлението на международни екипи и проекти, както и като цяло взаимоотношенията с чужденци и експатриати. Като препоръки за бъдещите проучвания в тази област можем да откروим следното:

- Нужно е ежегодно актуализиране на критериите за оценка на типовете култури чрез т. нар. „културни измерения“. Причината за това е увеличаването на динамиката в международния бизнес и обществото като цяло. В наши дни иновациите навлизат за все по-кратко време и процесите в социалния и икономическия живот се разпространява мигновено, както и обхващат все по-голям брой страни (пример – икономическите кризи);

- Освен актуализация на наличната теория е необходимо и по-задълбочено изследване в цял свят за ролята на културния фактор (моделите Globe и World Value Survey са добри примери в тази насока);

- Културният фактор е с широк обхват и трудно може да бъде измерен чрез количествени показатели, затова като добра практика може да се счита ролята на успешните мениджъри, които споделят какви подходи са използвали в работата си;

- Възможни са и други критерии за изследване на културата, които могат да бъдат използвани в бъдещата научна дейност. Такива са например: жизнен стандарт, модни трендове, влияние на медиите, ролята на хора с харизма (т. нар. „инфлуенсъри“), социални групи и други.

## **Заклучение**

В съвременното е немислимо планирането на развитие на бизнеса без познаването на международния етикет и начините за комуникация между хората по света. Те са ръководство за справяне с проблемни ситуации и конфликти, както и за успешни бизнес контакти с чужденци. Културните различия като понятие, свързано с общуването, могат да бъдат превъзможнати в рамките на един междукulturен диалог без значение естеството на последния, ако я има налице една единствена предпоставка, а именно: желание от страните-представители на две или повече различни култури да намерят начин да изпратят понятно послание до отсрещната страна.

За целите на настоящия анализ не бяха включени всички теории за културните различия, както и беше споменато накратко за международния бизнес етикет и културния шок. Целта бе постигната чрез повече практически съвети и примери от реалния живот, а именно – да се подчертае необходимостта от изучаването на културният фактор и етичните аспекти, заради голямата им полза в бизнеса.

Международният бизнес нямаше да е това, което е, без участието на бизнес етикет, етични правила и ценности. За правилното участие в бизнес ежедневието е необходимо мениджърите и експертите по външна търговия да са наясно с тези правила, както и да ги спазват. Това ще им гарантира да са по-конкурентноспособни и да привличат нови клиенти. А що се отнася до завета, който ще оставят на бъдещите поколения? – това е въпрос с множество вариации на отговори. Най-важното е да се борава съвестно с мощни средства за влияние като например интернет комуникациите, иновациите като възобновяемите енергийни източници, а и научно-техническия прогрес като цяло.

## Използвана литература

### *Книги, монографии и статии*

#### *От български автори:*

1. Боева, Б., Стойчев, И., Павлова, В., Василева, А., Живкова, С. (2014). Глобалните предизвикателства в опазването на околната среда и промените в международния бизнес. София: УНСС
2. Дънешка, А. (2016). Межкултурно общуване в международния бизнес. София: УНСС

#### *От чужди автори:*

1. Abramson, N., Moran, R. (2017). Managing cultural differences: Global Leadership for the 21st Century, 10<sup>th</sup> edition. Routledge Publishing.
2. Ferraro, G., Briody E. (2017). The cultural dimension of global business, 8<sup>th</sup> edition. Routledge Publishing.
3. OECD. (2017). Investing in Climate, Investing in Growth. Available at: <https://www.oecd.org/env/investing-in-climate-investing-in-growth-9789264273528-en.htm>
4. Packman, H., Casmir, F. (1999). Learning from the euro Disney experience: A case study in international/intercultural communication. *Gazette vol. 61*, No. 6. Sage Publishing.

### *Електронни източници*

1. Arora, N. (2019). For Facebook, you're just a commodity in high-stake data trade. *IANS*. Available at: <https://newsd.in/for-facebook-you-re-just-a-commodity-in-high-stake-data-trade/>
2. Frost, S. (2019). Cultural Communication Barriers in the Workplace. *Chron*. Available at: <https://smallbusiness.chron.com/business-etiquette-vital-manners-cross-cultural-communication-33871.html>
3. Haugan, I. (2020). The history of China's green energy revolution. *The Maritime Executive*. Available at: <https://www.maritime-executive.com/editorials/the-history-of-china-s-green-energy-revolution>
4. Nuruddin, M. (2020). Practising ethics and professionalism to prevent banking failure. *The Financial Express*. Available at: <https://thefinancialexpress.com.bd/views/views/practising-ethics-and-professionalism-to-prevent-banking-failure-1582470250>
5. O'Brien, B. (2015). 4 lessons learned from famous market entry successes. *Trade Ready*. Available at: <http://www.tradeready.ca/2015/trade-takeaways/4-lessons-learned-famous-market-entry-successes/>
6. The Guardian. (2001). Race riots ignite Bradford. Available at: <https://www.theguardian.com/politics/2001/jul/08/uk.race>

## ТЕОРИИТЕ ЗА РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ: КЪДЕ СА ЗЕЛЕНИТЕ ТЕОРИИ?

Филип Великов Петков  
УНСС

е-мейл: [f.petkov@unwe.bg](mailto:f.petkov@unwe.bg)  
гл. ас. д-р Стефан Петров  
УНСС  
е-мейл: [st.petrov@unwe.bg](mailto:st.petrov@unwe.bg)

### Резюме

*Целта на разработката е да представи обобщение на основните теоретични концепции за регионалната икономическа интеграция, въз основа на които наблюдаваме различни съвременни форми на интегриране и сътрудничество в контекста на международните икономически отношения (МИО). Авторът поставя въпроса за действащата по постигане на климатична неутралност в контекста на регионалната интеграция, привеждайки за пример действията на ЕС. За осъществяването на тази цел се изпълняват следните задачи: i) анализ на теоретични обосновки, характеризиращи регионалната икономическа интеграция; ii) групиране на идеите за регионална интеграция според принцип и начин на сътрудничество, характер на отношенията и очакваните интеграционни ефекти. Използваните методи на изследването са: анализ на съдържанието, историко-логически подход, сравнителен анализ. Резултатите от изследването са изведени теоретични обобщения, които помагат за практическо разбиране на текущите процеси по регионална икономическа интеграция.*

**Ключови думи:** теории за регионална икономическа интеграция; регионална икономическа интеграция.

**JEL:** F02, F15, F55

## REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION THEORIES: WHERE ARE THE GREEN THEORIES?

Filip Velikov Petkov  
University of National and World Economy  
email: [f.petkov@unwe.bg](mailto:f.petkov@unwe.bg)  
Chief Assist. Prof. Stefan Petrov, Ph.D  
University of National and World Economy  
email: [st.petrov@unwe.bg](mailto:st.petrov@unwe.bg)

### Abstract

*The objective of the research is to briefly present and characterize main theoretical concepts of regional economic integration, based on which we observe forms of integration and cooperation conducted in the context of the international economic relations. Author suggests the actions for climate neutrality shall be reviewed in the context of the regional economic*



*integration, referring to the EU climate goals and actions as an example. The following research tasks are completed to achieve the objective: i) analysis on the theoretical concepts defining the regional economic integration; ii) grouping of the main theoretical concepts for regional integration based on the principles and means of cooperation, nature of the partnership as well as the expected integration effects. The research methods are content analysis, comparative analysis, historical and logical approach. The research results are theoretical conclusions which assist in the practical understanding of the ongoing and emerging regional integration processes.*

**Keywords:** *regional economic integration theories; regional economic integration.*

**JEL:** *F02, F15, F55*

## **Въведение**

Теоретичните концепции, свързани с регионалната интеграция в условията на МИО, отразяват общите икономически тенденции и възгледи на икономистите в даден момент, като някои от тях задават революционни идеи и следващи стъпки в междудържавното коопериране. Европа се превръща в център на интеграционните усилия след Войната и именно със Стария континент са свързани най-популярните интеграционни теории в политически план. Сред съвременните концепции са неофункционализъм, институционализъм, интерговернментализъм, федерализъм, постфункционализъм. През 90-те години се наблюдава пик на регионалната интеграция в слабо развитите и развиващите се страни, което привлича интереса на академичната общност към процесите в тази част на света.

Европейската интеграция представлява съвкупност от вече изброените теоретични възгледи, тъй като съчетава в себе си федеративност, принципи на субсидиарност, политическа съгласуваност, икономическа и фискална координация, законова и институционална хармонизация (Хаджиниколов, 2016; Маринов, 2004; Бонева, 2005). В хода на европейската интеграция често пъти практиката изпреварва теоретичното дефиниране, което свидетелства за изключителна динамика на регионализацията в Европа.

## **1. Неофункционализъм**

Неофункционализъмът обикновено се приема като **основната интеграционна теория**<sup>1</sup>, която е изключително влиятелна в Европа за осъществяването на интеграционния процес, а също така и в международен план (Heinonen, 2006). Тя възниква през 60-те години на 20-ти век, опитвайки се да даде интелектуално обяснение на протичащите интеграционни процеси в Европа (Бонева, 2011). По това време е вече факт създаването на Европейската общност за въглища и стомана (ЕОВС) и последвалата Европейска икономическа общност и Евратом.

---

<sup>1</sup> Heinonen, H. (2006). Regional Integration and the State : The Changing Nature of Sovereignty in Southern Africa and Europe. University of Helsinki

## 2. Функционализъм и неофункционализъм

В исторически план неофункционализмът се предхожда от **функционализма**, чиито ярък представител е David Mitrany (1943), който изследва предпоставки за невъзникването на военни конфликти и поставя под съмнение центрирането върху една определена държава, а по-скоро споделя възглед за функционална форма на транснационална организация, която удовлетворява очакванията на обществото<sup>2</sup>. Ludwig Erhard също споделя визията на функционализма и през 1955 г. споделя предпочитанията си за икономическа и функционална интеграция сред държавите от Европа<sup>3</sup>.

**Неофункционализмът** приема теоретична форма през 1958 г., когато **Ernst Haas** публикува първото си изследване за ЕОВС<sup>4</sup> и последвалата книга през 1964 г. „Beyond the Nation-State“<sup>5</sup>.

Паралелно с тези изследвания друга група автори наблюдават масовото общественото мнение и нагласи, извън обкръжението на елитите, спрямо интеграцията (Lindberg & Scheingold, 1970). Те установяват, че въпреки потенциала за скептицизъм спрямо Евроинтеграцията, в общите нагласи между 1950 и 1960 г. има относителен консенсус и подкрепа за по-нататъшна интеграция<sup>6</sup>. Значението на колективната идентичност и променящи се нагласи към Европейската интеграция е обект на анализ и от съвременни автори<sup>7</sup> предвид текущите процеси в Европейския съюз (Kuhn, 2019).

За да разгледаме идейния произход на неофункционализма ще се върнем отново към Haas (1958), който счита, че политическата интеграция е процес, в който участниците насочват своите интереси, дейности и очаквания към нов център, чиито институции ще получат или изискват придобиването на права върху вече съществуващите национални държави – крайният резултат ще бъде нова политическа общност. По този начин неофункционализмът поставя **политическия мотив** като основа за осъществяването на интеграционни процеси, което е съществена разлика от функционалната теория, която ще разгледаме по-късно.

Друго преимущество на неофункционализма като интеграционна теория е неговият опит за систематизиране на процеса на регионална интеграция и

---

<sup>2</sup> Mitrany D. (1943) *A Working Peace System: An Argument for the Functional Development of International Organization*, London : Royal Institute of International Affairs

<sup>3</sup> CVCE, Ludwig Erhard's views on the problem of cooperation or integration in Europe (March 1955), available at URL: [http://www.cvce.eu/obj/gedanken\\_von\\_ludwig\\_erhard\\_zum\\_probleme\\_der\\_kooperati\\_on\\_oder\\_der\\_integrati\\_on\\_in\\_europa\\_marz\\_1955-de-37c6e613-def1-4b6e-9708-d1f2f0be0a47.html](http://www.cvce.eu/obj/gedanken_von_ludwig_erhard_zum_probleme_der_kooperati_on_oder_der_integrati_on_in_europa_marz_1955-de-37c6e613-def1-4b6e-9708-d1f2f0be0a47.html) (30.05.2020)

<sup>4</sup> Haas, Ernst B. (1958), *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces 1950-1957*. Stanford: Stanford University Press

<sup>5</sup> Haas, Ernst (1964): *Beyond the Nation-State*. Stanford University Press, Stanford

<sup>6</sup> Lindberg, L. and Scheingold, S. (1970) *Europe's Would-be Polity. Patterns of Change in the European Community*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

<sup>7</sup> Theresa Kuhn (2019) Grand theories of European integration revisited: does identity politics shape the course of European integration?, *Journal of European Public Policy*, 26:8, 1213-1230

извеждане на зависимости, условия, които трябва да бъдат изпълнени за успешното му осъществяване. Lindberg (1963) ги категоризира в четири групи<sup>8</sup> –

i) централизираност на институциите, които да представят и ръководят региона;

ii) взаимодействие с елитите – лобизъм, картели и механизми за защита на конкурентоспособността

iii) обсегът на задачите трябва да се разширява по естествен начин (на практика spill-over ефекти, за които Naas пише по-рано);

iv) връзка между интересите на членуващите страни чрез наднационални институции и разрешаване на несъгласия.

Lindberg и Naas достигат до идеята за естествено разширяване на обсега на задачите и компетенциите на регионалното обединение. Naas дефинира това като **spill-over ефекти**, т.е. при достигане на определено интеграционно ниво в един сектор, то това автоматично ще се „прехвърли/прелее“ към друг сектор. Така постигането на една обща цел ще бъде възможно само ако свързаните други задачи и действия биват съгласувани и интегрирани между участниците в политически и функционален план. Те могат да се проявят в отделни сектори, функции на производството, да бъдат базирани на географски принцип, политическа мотивация, социална или културна основа. Spill-over ефектите не винаги могат да са автоматични и произтичащи по естествен път. Появява се терминът **‘cultivated spill-over’**, или бихме го нарекли целенасочен **spill-over ефект (Nye, 1971)**. За тях понякога се изисква предварително планиране, направено от технократски или политически институционализирани органи. Тези органи ще играят ролята на медиатори<sup>10</sup> в конфликтни ситуации и инициатори на общи политики (Mansour, 2011). В случая на европейската интеграция понастоящем пример за такъв орган би бил Европейската комисия, а по времето на ЕОВС – Върховният орган.

Възниква въпросът до колко институциите използват потенциала и възможностите, които имат, за да задълбочават интеграционните процеси. В този ред на мисли е анализът на Naas (1968, 481-485) върху Върховния орган на ЕОВС, който има потенциала и експертизата да действа много по-решително. Привеждат се примери за адекватни действия, инициирани от Върховния орган, но се споменава, че е необходима по-голяма подкрепа и предоставянето му на правомощия за бързи действия от страна на Съвета на министрите<sup>11</sup>.

Неофункционалистите считат, че държавата трябва да запази суверенитета си, но доброволно да прехвърли правомощия и ангажименти от общ интерес към

<sup>8</sup> Lindberg, L. (1963): *The Political Dynamics of European Integration*. Stanford University Press, Stanford

<sup>9</sup> Nye, Joseph (1971): *Comparing Common Markets: A Revised Neo-Functionalist Model*. In Lindberg and Scheingold (eds.) *Regional Integration. Theory and Research*. Harvard University Press, Cambridge

<sup>10</sup> Mansour, N. (2011). *Neofunctionalism and European Integration: Is it Still a Case of Spillover?*. Available at <https://www.e-ir.info/2011/08/03/neofunctionalism-and-european-integration-is-it-still-a-case-of-spillover/>

<sup>11</sup> *Ibid*, pp. 481-485

наднационални функционални организации. Споменатите вече spill-over ефекти пък може да се разглеждат и в контекста на допълнително интегриране между отделни региони и сектори в рамките на вече съществуващо регионално обединение.

Неофункционализмът се изправя пред собствените си недостатъци, един от които е липсата на способността да предвижда промени и възможни крайни резултати. Пример за това е „политиката на празния стол“ и Люксембургския компромис, който поставя виждането за по-високо ниво на междуправителственост. Друг недостатък е липсата на проверка как той действа извън рамките на Европейската интеграция – например в Африка, Азия или Латинска Америка.

### 3. Интерговернментализъм

**Интерговернментализмът** се формира особено явно в резултат на „политиката на празния стол“, която Франция провежда в лицето на ген. Шарл де Гол, който не одобрява присъединяването на Великобритания към ЕИО. Постига се люксембургският компромис през 1966 г. След прилагането на протеста на Франция в продължение на седем месеца, страната най-накрая заема мястото си в Съвета в замяна на запазване на единодушното гласуване по отношение на въпроси от съществено значение.

Това показва, че в хода на Евроинтеграцията е важно да се уважават интересите на всяка членуваща страна и да се изградят ефективни канали за преговори, разбирателство и междудържавно сътрудничество. Франция защитава именно националната си позиция. В същото време неофункционалистите не успяват да дадат обяснение на протичащите сътресения и доминантна става теорията на интерговернментализма, отчитайки националните интереси на страните от общността.

Виденията на интерговернменталистите се доближават до течението на **реализма и неореализма** в теорията на международните отношения – държавите са центрирани в себе си участници, което предопределя тяхното поведение в системата от международни отношения (Heinonen, 2006). Това показва, че интегративните процеси не са до толкова автоматични/естествени, както неофункционализмът ги представя. Реалистите обясняват процеса на Евроинтеграция като подтикван от личните желания на държавите, докато неореализмът се опитва да го обясни с изцяло обективни факти. И в двата случая обаче липсват сериозни доказателства за теоретична правота.

В този контекст за по-нататъшното си интегриране Европа трябва има предвид ситуациите, които са специфични за всяка нация и които се мултиплицират предвид националното самосъзнание (Hoffmann, 1966, 895) с пример зараждащия се тогава национализъм във Франция<sup>12</sup>. Hoffmann въвежда и представата за high politics и low politics, първите от които са жизнено важни за държавата (върховенство на закона, военни въпроси, национална сигурност и

---

<sup>12</sup> Hoffmann, S. (1966). Obstinate or Obsolete? The Fate of the Nation-State and the Case of Western Europe. *Daedalus*, 95(3), 862-915. Retrieved May 31, 2020, from [www.jstor.org/stable/20027004](http://www.jstor.org/stable/20027004)

неприкосновеност) и тя би имала особено отношение към тях когато говорим за интерговернментализъм.

#### 4. Либерален интерговернментализъм

**Либералният интерговернментализъм** се проявява през 90-те години и се опитва да обясни интеграционните явления, комбинирайки елементи от неореализма и неолиберализма (в икономически план неолибералистите се застъпват за свободна търговия, дерегулиране на пазарите, намаляване на влиянието на държавата в стопанския живот). Andrew Moravcsik (1991) постановява, че основата на интеграцията се състоят интересите на страните и относителните правомощия, които те предоставят на Брюксел<sup>13</sup>.

Moravcsik (1993) утвърждава, че страните действат рационално и целенасочено на международната сцена с предварително поставени цели пред националната си политика за богатство, надмошцие или сигурност. Техните действия и избор за коопериране ще се коренят в обществени процеси, които протичат на територията им<sup>14</sup>. Институциите на ЕО повишават ефективността при водене на преговорите чрез предоставянето на рамка от пасивни правила, които намаляват трансакционните разходи.

Либералният интерговернментализъм обяснява протичащите действия в Европейската общност (ЕО) в две направления – първо, националните предпочитания на страните са определени от икономическата им свързаност с останалите и второ, резултатът от междуправителствените преговори се определя от тяхната сила по време на преговорите и функционални ползи, които те ще получат. В тази връзка е редно да споменем и теорията на игрите на две нива (two-level game theory)<sup>15</sup>, политически модел, обясняващ преговорите и разрешаването на конфликти на национално и наднационално ниво (Putnam, 1988).

Направените заключения от либералните интерговернменталисти носят определена универсалност, тъй като са вгледани до голяма степен в специфичните за националното общество проблеми и политически процеси. Ето защо те биха били приложими и извън контекста на Европейската интеграция за разлика от теоретичните концепции на неофункционализма.

#### 5. Институционализъм

**Институционализмът** не възниква като теория в резултат на Европейската интеграция, но в настоящия момент е приложим във висока степен предвид сложната система от европейски институции и междуинституционална

---

<sup>13</sup> Moravcsik, Andrew. (1991). Negotiating the Single European Act. In Keohane and Hoffmann (eds.) *The New European Community. Decisionmaking and Institutional Change*, pp. 41-84. Westview Press, Boulder

<sup>14</sup> Moravcsik, Andrew, (1993), Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach, *Journal of Common Market Studies*, 31, issue 4, p. 473-524

<sup>15</sup> Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42(3), 427-460

зависимост. Институционализмът се възниква в Щатите през 80-те и 90-те години на миналия век и има три проявления – рационален избор, исторически и социологически институционализъм<sup>1</sup> (Pollack, 2018). За целите на нашето изследване ще поясним първите два типа.

Институционализмът разглежда въпроса за рационалния избор в контекста на процеса на взимане на решения в Конгреса в САЩ. Разработват се модели за по-ефективно взимане на тези решения с оглед ниски трансакционни разходи на институциите. Това може да бъде отнесено и към институциите на ЕС, натоварени с взимането на решения спрямо публичната политика.

Историческият институционализъм проследява еволюцията на институциите, участващи в политическата и икономическа политика, в определен времеви хоризонт. Дори при мащабни политически промени, някои институции могат да останат в инертно положение или изолираност, докато други биха се трансформирали поради ендо- или екзогенни причини.

В контекста на Европейски съюз институционализмът намира приложение при анализа на четири тематични групи:

- i) законодателни механизми в Съвета и ролята на Европейския парламент;
- ii) изпълнителската функция на Европейската комисия и подпомагащите я агенции;
- iii) правосъдие – Съд на Европейския съюз и неговата роля в съдебната система на страните членки;
- iv) европейската интеграция като постоянен процес във времето.

Scharpf (1988) наблюдава, че веднъж приети, някои решения остават непроменени дълго време дори когато средата се изменя и изисква модифициране. Това той назовава като “the joint decision-trap”<sup>2</sup>, или „критична област/опасност“ при взимането на колективни решения особено от междудържавни институции с ниско ниво на централно влияние или изискване за единодушие. Такова изследване е направено и за междуправителствените решения на Швеция, Норвегия и Дания<sup>3</sup> (Blom-Hansen, 1999).

Финансовата криза от 2008 г. беше един екзогенен за ЕС шок, който постави на тест институционалната рамка на Съюза и способността му да бъде гъвкав в решаването на сериозни проблеми с фундаментален характер. Ето защо институционалният анализ би продължил във времето, за разлика от някои теории, чиято актуалност отминава с промяна на възгледите и политическия дневен ред.

---

<sup>1</sup> Pollack, Mark A., Institutionalism and European Integration (July 11, 2018). Mark A. Pollack. “Institutionalism and European Integration,” in Antje Wiener, Tanja Börzel, and Thomas Risse, *European Integration Theory*, 3rd edition (New York: Oxford University Press, February 2019 Forthcoming).

<sup>2</sup> Scharpf, Fritz W. (1988). “The Joint-Decision Trap: Lessons from German Federalism and European integration”. *Public Administration*. 66 (3): 239–278.

<sup>3</sup> Blom-Hansen, J. Avoiding the ‘joint-decision trap’: Lessons from intergovernmental relations in Scandinavia. *European Journal of Political Research* 35, 35–67 (1999).

## 6. Федерализъм

„Съединени европейски щати“, предложение на британския министър председател Уинстън Чърчил, направено по време на в реч от 1946 г. в Цюрих, е най-синтезираното описание, което може да направим за **федерализма**. Изразът обаче е използван за първи път от великия френски писател и интелектуалец Виктор Юго през 1848 г., когато Европа е разтърсена от революции. Философските корени на федерализма идват от Германия с възгледите на Имануел Кант.

Италианецът Алтиеро Спинели, един от основателите на ЕС, е също пример за силен федерализъм в Европа. Спинели прокарва предложението на Европейския парламент за договор за федерален Европейски съюз – план „Спинели“. Той е приет през 1984 г. от парламента с мнозинство и допринася за укрепването на Договорите за ЕС.

Федерализмът бележи своите най-силните си моменти през 40-те и 50-те години на миналия век, основавайки се на етатизъм, обща европейска цивилизация или „европейска супердържава“, в която функциите следват зададеното от институциите. В нея ще съществуват както наднационалните институции, така и националните и ще работят на принципа на федеративен баланс.

Carl Friedrich (1962) описва тенденциите за федерализъм в Европа<sup>4</sup>. Федерализмът може да се дефинира като процес, при който независими политически организации, обединения или държави сключват съглашения за съгласувани действия и решения по общи проблеми. Това е процес, който той наблюдава и към края на 60-те години<sup>5</sup>. Според Friedrich федерализмът е конструктивен, но Haas (1958, 526-527) посочва някои негови слабости в Европа – супранационалността е хибридна, като нито федеративният, нито интерговернменталистският елемент доминират. И въпреки не съвсем изцяло федеративна, структурата на ЕИО произвежда достатъчно федеративни резултати, тъй като засяга социо-икономически процеси и до голяма степен изпълнява визията на Жан Моне – обобщава Haas.

William Riker дава класическа дефиниция за това какво е федерализъм: правителства в две нива управляват обща територия и хора, като всяко ниво притежава поне една област, в която има определена самостоятелност на действието, а конституцията гарантира, че автономността на всяко федеративно ниво е в неговите ръце. Laursen (2008) съпоставя тази дефиниция с интеграционния напредък в ЕС<sup>6</sup> и потвърждава, че в някои области ЕС е достигнал федеративност, но в други области остава междудържавният характер на изпълнение.

След Лисабонския договор първият стълб, свързан с икономическата интеграция, правосъдие и вътрешен ред е наднационален, докато вторият – общата политика в областта на сигурността и външните отношения остава междудържавен. Можем да приемем, че ЕС е по-скоро федеративен в икономически план,

<sup>4</sup> Friedrich, Carl J. (1962), “Federal Constitutional Theory and Emergent Proposals,” in Arthur W. Macmahon (ed.), *Federalism: Mature and Emergent*, New York: Russell and Russell, 510-533

<sup>5</sup> Friedrich, Carl J. (1969), *Europe: An Emergent Nation*, New York: Harper and Row

<sup>6</sup> Laursen, Finn. (2008) *Theory and Practice of Regional Integration*. Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series Vol. 8, No. 3 February 2008

отколкото в политически. Тази тенденция към отблъскване на федерализма в съвременния ЕС ще се запази или измени дори в негативна посока. Брекзит свидетелства за абсолютното отричане на федералистките намерения в ЕС и индикация за сериозни принципни проблеми в политическата и функционална структура на съюза.

## 7. Транзакционализъм

**Транзакционализмът** се различава осезаемо от федерализма и (нео)функционализма по това, че не изисква създаването на федерални ръководни организации или такива институции, базирани на функционален принцип. По начало транзакционализмът е комуникационна теория, а в аспектите на регионалната интеграция се разглежда като теория, която се вглежда в общността, социалните връзки и чрез това да се постигне благосъстояние на хората и мир между държавите. Чрез разширяване на контактите между хората на социално ниво ще се подсили усещането за доверие и сигурност и по този начин ще се избегнат конфликти<sup>7</sup> (Eilstrup-Sangiovanni, 2006). Мотивът за сигурността е предложен от Richard Van Wageningen още през 1950 г.

Значителен принос за установяването на транзакционализма като теория през 1957 г. има Karl Deutsch съвместно с изследователския си екип<sup>8</sup>. Те свързват интеграцията с чувство за общност и институции, които да могат да гарантират промяна към мир сред обществото. Обединяването между страните може да бъде два типа – чрез сливане между тях, както например САЩ, или чрез създаването на плуралистична общност, чиито съставни части остават независими, но съграждат съюз за сигурност. Поставяйки мира и благосъстоянието на обществото, транзакционализма има важна роля в интеграционната философия. Въпреки това той не се занимава в детайл с прилагането на самия модел и функционалните инструменти за осъществяването му.

## 8. Постфункционализъм

**Постфункционализмът** е ново течение, което се стреми да обясни процесите, протичащи в Европейската интеграция след периода на неофункционализма. То също обръща внимание на обществените нагласи и самоопределяне. За разлика от неофункционализма, постфункционализмът предвижда, че е възможно недоволство<sup>9</sup> в интеграцията (Schimmelfennig, 2018). Регионалните интеграционни сили могат да подценяват националния суверенитет и приоритети пред обществото. Това създава група от икономически губещи и културно неразбрани групи, които мобилизират интеграционно скептични партии. Това в краен вариант би довело до дезинтеграция и масов популизъм. Schimmelfennig

<sup>7</sup> Eilstrup-Sangiovanni, M. (2006). *Debates on European Integration*. Palgrave Macmillan: Basingstoke

<sup>8</sup> Deutsch, K., et al. (1957). *Political Community and the North Atlantic Area*. International Organization in the light of Historical Experience. Princeton University Press, Princeton

<sup>9</sup> Schimmelfennig, F. (2018, February 26). *Regional Integration Theory*. Oxford Research Encyclopedia of Politics.



обяснява, че регионализма е политизиран и води началото си от отношението и поведението на гражданите, техните колективни идеи и обща подкрепа за интеграцията. Можем да отбележим, че демократичността като форма на управление в Европа допринася за „обратната връзка“ за намеренията и предпочитанията на гражданите чрез референдумите, изборите и обществените обсъждания.

Постфункционализмът поставя личните нагласи и мотивация като агрегат на действията, започващи с промени сред самата общност или в рамките на държавата. Докато неофункционалистите разчитат на компромиса при взимането на колективни решения, то постфункционалистите допускат, че до такъв може да не се достигне и го дефинират като „ограничаващо несъгласие“<sup>10</sup> (“constraining dissensus” – англ.) (Hooghe and Marks, 2009).

По темата за политизацията на дебата за Европейската интеграция постфункционалистите считат, че традиционните партии не могат да мобилизират евроскептичния електорат. Основните политически партии ще имат и разногласия относно скептицизъм към интеграцията. Такъв проблем обаче не съществува пред крайно левите или десни политически опоненти. Ето как въпросът за Европейската интеграция се превръща в проблем на националните партии и формиране на коалиции за или против на местно ниво. Сподвижниците на това течение очакват възпираща се интеграция, тъй като по-нататъшното институционализиране пречи на личната мотивираност на националното самоопределяне.

## 9. Зелените теории в икономиката

Зелените теории в икономиката се появяват в контекста на екологичните данъци (които по-късно ще се наложат като „зелени данъци“) във времена, когато все още не се говори за устойчиво развитие и кръгова икономика. Теоретизирането на екологичните данъци се появява за пръв път в трудовете на английския икономист Артър Сесил Пигу (Arthur Cecil Pigou), който работи в областта на икономиката на благосъстоянието (Pigou, 1920) и предлага негативните външни влияния – като замърсяването на околната среда, породено от производството на определени стоки и услуги – да бъдат облагани с данъци, с цел тяхното ограничаване.

Разходите за икономически дейности, причиняващи парникови газове и други вредни атмосферни емисии, до тогава не са се възприемали като разходи, причиняващи негативни ефекти върху околната среда (Boneva, 2020). Въглеродните данъци коригират тези пазарни изкривявания, като облагат количествата изхвърлени в околната среда вредни емисии и по този начин принуждават техните емитенти да заплащат социална цена за нанесените вреди. Данъците върху дейности, които оказват негативно влияние върху околната среда и климата (един пример за такива данъци са въглеродните данъци) се наричат „данъци на Пигу“, отчитайки пионерската работа на този икономист по остойността на факторите, влияещи неблагоприятно върху околната среда. През 2006

---

<sup>10</sup> Hooghe, L., & Marks, G. (2009). A Postfunctionalist Theory of European Integration: From Permissive Consensus to Constraining Dissensus. *British Journal of Political Science*, 39, 1-23.

г. професорът от Харвардския университет Грегъри Манкю (Gregory Mankiw) създава „Клуб на привържениците на данъците на Пигу“, в който освен икономисти и еколози се включват редица общественици (<https://gregmankiw.blogspot.com/2006/10/pigou-club-manifesto.html>).

Въпреки, че идеята за въвеждането на екологични данъци е разработена преди един век (през 1920 г.), активната дискусия по тяхното приложение сред академичните среди започва едва преди около 50 години. През 70-те години на миналия век Уилям Баумол (Baumol, 1972), Дейвид Монтгомъри (Montgomery, 1972) и Уилям Нордхаус (Nordhaus, 1977) изследват за по-обстойно въглеродните данъци и инструментите за остойностяване на въглеродните емисии – схемите за търговия с емисии и ценови прагове.

Уилям Нордхаус от Йейлския университет е първият икономист, който неоднозначно посочва въглеродните данъци като инструмент за контрол върху глобалните климатични промени. В своята статия от 1977 г. той обяснява как глобалното затопляне, причинено от повишената концентрация на емисиите на въглероден диоксид, би повлияло върху икономическия растеж и предлага да се въведе данък върху въглеродните емисии като един от инструментите за справяне с проблема (Nordhaus, 1977). Този автор пионер по темата не преустановява своя интерес към нея и през 2014 г. публикува друго свое изследване, посветено на социалната цена на емисиите от въглероден диоксид (Nordhaus, 2014).

Икономистите започват да обсъждат потенциалното използване на данъка върху въглеродните емисии за справяне с глобалните климатични промени много по-рано от политическите елити. Световната метеорологична Организация (WMO) и Програмата на Обединените нации за околна среда (UNEP) създават Междуправителствения панел по изменението на климата (IPCC) през 1988 г., за да подготвят анализ и научни препоръки за изменението на климата, неговото потенциално социално и икономическо въздействие и да формулират мерки, смекчаващи негативните последици от изменението на климата.

В началото на 90-те години въглеродните данъци вече привличат вниманието не само на академичните средни, но и на политическите елити. Скандинавските държави въвеждат първи въглеродните данъци в своите данъчни системи през 90-те години на миналия век, а 30 години по-късно въглеродни данъци под различна форма са въвели почти всички държави по света.

И след всички тези теории е редно да споменем за съвременната европейска „зелена“ реалност, която може би ще доведе до появата на значими нови „зелени“ икономически теории. Практиката и политиката в случая изпреварват икономическите теории (редно е да се отбележи, че по отношение на климатичното предизвикателство в редица други науки, различни от икономиката, са налице вече утвърдени теории, свързани с климатичните промени). Европейската комисия например е решена да разшири обхвата на европейската схема за търговия с въглеродни емисии, като въведе „гранична такса“ за въглеродните емисии, да преобразува част от Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) в банка

на Европа за климата, да създаде Фонд за справедлив преход и Европейски пакт за климата<sup>11</sup> (Бонева, С., 2020).

Мненията за очакваните ефектите от въвеждането на „граничната такса върху въглеродните емисии“ (с която ще бъдат облагани стоките, които се внасят от държави с по-слаби екологични законодателства от тези на Европейския съюз) като инструмент на политиката за постигане на климатична неутралност, са противоречиви. Въвеждането на подобна мярка на практика е ново мито върху вноса, а засегнатите държави и фирми могат да предявят претенции към Световната търговска организация<sup>12</sup> (Guarascio & Ekblom, 2019). Безспорно въглеродните данъци ще защитят местните предприятия от неравнопоставеност в случаите на внос на стоки от държави, които имат по-слаборазвити политики за опазване на климата. Напр. след като ратифицират Протокола от Киото, ръстът на вноса на суровини от ратифициралите го държави е 8%, а вносът идва именно от държави, които не са страни по споразумението (Aichele & Felbermayr, 2015)<sup>13</sup>.

## Заклучение

Федерализма, неофункционализма, интерговернментализма и постфункционализма формират осезаемо облика на съвременните икономически интеграционни теории. Самата европейска интеграция се развива във времето в посока от федерализъм през неофункционализъм, а на съвременния етап – постфункционализъм. Европейската интеграция отразява сложните процеси, през които в икономически и политически план, се достига до съществуването на единен вътрешен пазар и икономически и паричен съюз. Регионализмът обаче навлиза в нова фаза, която изправя ЕС пред тенденциите за декарбонизация и по-висока екологична отговорност.

Пример за това са екологичните данъци във всички техни разновидности. Именно чрез Европейската зелена сделка Европейският съюз се превърна в световен пример за интеграция, която освен в икономическата, политическата и търговската, се развива и в екологичната сфера.

**Спонсориране:** Този доклад е разработен в рамките на проект НИ-10/2020 „Въглеродните данъци в контекста на Европейската зелена сделка“ с ръководител доц. д-р Светла Бонева.

---

<sup>11</sup> Boneva, S. (2020). Въглеродните данъци в контекста на европейската зелена сделка. *Научни трудове на УНСС*, 5(5), 15-29.

<sup>12</sup> Guarascio, Francesco and Ekblom, Jonas. Explainer: What an EU carbon border tax might look like and who would be hit. Reuters, DECEMBER 10, 2019 (accessible at <https://www.reuters.com/article/us-climate-change-eu-carbon-tax-explainer/explainer-what-an-eu-carbon-border-tax-might-look-like-and-who-would-be-hit-idUSKBN1YE1C4>)

<sup>13</sup> Aichele, R., Felbermayr, G. (2015). Kyoto and carbon leakage: An empirical analysis of the carbon content of bilateral trade. *The Review of Economics and Statistics*, vol 97(1): 104-115

## Използвана литература:

1. Бонева, С. (2005). Някои по-малко известни теории за международната икономическа интеграция, сб. д. “Икономическата теория в началото на XXI век – постижения, проблеми и перспективи”. Варна: Издателство „Наука и икономика”- Икономически университет – Варна, с. 368-379
2. Бонева, С. (2011). Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на Европейския съюз. София: УИ „Стопанство“
3. Договор за сливане ОВ 152, 13.7.1967, стр. 2—17 , достъпен на <https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/fusion/sign>
4. Договор за създаване на Европейската икономическа общност, достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teec/sign>
5. Единен европейски акт, ОВ 169, 29.6.1987, стр. 1—28 , достъпен на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:11986U/TXT>
6. Маринов, В. (2004). Европейска икономическа интеграция. София: УИ “Стопанство”
7. Хаджиниколов, Д. (2016). Европейска икономика. София: Издателски комплекс – УНСС
8. Aichele, R., & Felbermayr, G. (2015). Kyoto and carbon leakage: An empirical analysis of the carbon content of bilateral trade. *The Review of Economics and Statistics*, vol 97(1): 104-115
9. Baumol, W. (1972). On Taxation and the Control of Externalities. *American Economic Review*, Vol. 62, No. 3, pp. 307-322.
10. Blom-Hansen, J. (1999). Avoiding the ‘joint-decision trap’: Lessons from inter-governmental relations in Scandinavia. *European Journal of Political Research* 35, 35–67.
11. Бонева, С. (2014). Особенности на преговорите по Многогодишната финансова рамка (МФР) на ЕС за периода 2014–2020 г. In Членството на България в Европейския съюз: шест години по-късно (pp. 265-272). УНСС (УНСС).
12. Boneva, S. (2020). Carbon taxes within the context of the European Green Deal. *Research papers of UNWE*, 5(5), 15-29.
13. Boneva, S. (2020). Towards a disintegrated Europe: a literature review in an international context, In: *The next seven of the European union, Reports from the Seventh International Scientific Conference of the European Studies Department, Faculty of Philosophy at Sofia University “St. Kliment Ohridski”*, May 2020, pp. 81-98.
14. CVCE. (1955). Ludwig Erhard’s views on the problem of cooperation or integration in Europe (March 1955). Available at: [http://www.cvce.eu/obj/gedanken\\_von\\_ludwig\\_erhard\\_zum\\_problem\\_der\\_kooperati\\_on\\_oder\\_der\\_integrati\\_on\\_in\\_europa\\_marz\\_1955-de-37cce613-deff-4b6e-9708-d1f2f0be0a47.html](http://www.cvce.eu/obj/gedanken_von_ludwig_erhard_zum_problem_der_kooperati_on_oder_der_integrati_on_in_europa_marz_1955-de-37cce613-deff-4b6e-9708-d1f2f0be0a47.html) (Accessed on 30.05.2020)
15. Deutsch, K., et al. (1957). *Political Community and the North Atlantic Area. International Organization in the light of Historical Experience*. Princeton University Press, Princeton

16. Eilstrup-Sangiovanni, M. (2006). *Debates on European Integration*. Palgrave Macmillan: Basingstoke
17. Friedrich, Carl J. (1962). Federal Constitutional Theory and Emergent Proposals. In Arthur W. Macmahon (ed.), *Federalism: Mature and Emergent*, New York: Russell and Russell, 510-533
18. Friedrich, Carl J. (1969). *Europe: An Emergent Nation*, New York: Harper and Row
19. Guarascio, F., & Jonas, E. (2019). Explainer: What an EU carbon border tax might look like and who would be hit. Reuters, December 10<sup>th</sup>, 2019. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-climate-change-eu-carbontax-explainer/explainer-what-an-eu-carbon-border-tax-might-look-like-and-who-would-be-hit-idUSKBN1YE1C4>
20. Haas, Ernst B. (1958). *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces 1950-1957*. Stanford: Stanford University Press
21. Haas, Ernst B. (1964). *Beyond the Nation-State*. Stanford University Press, Stanford
22. Heinonen, H. (2006). *Regional Integration and the State: The Changing Nature of Sovereignty in Southern Africa and Europe*. University of Helsinki
23. Hoffmann, S. (1966). Obstinate or Obsolete? The Fate of the Nation-State and the Case of Western Europe. *Daedalus*, 95(3), 862-915. Available at: [www.jstor.org/stable/20027004](http://www.jstor.org/stable/20027004) (accessed on 31.05.2020).
24. Hooghe, L., & Marks, G. (2009). A Postfunctionalist Theory of European Integration: From Permissive Consensus to Constraining Dissensus. *British Journal of Political Science*, 39, 1-23.
25. Kuhn, Theresa. (2019). Grand theories of European integration revisited: does identity politics shape the course of European integration?. *Journal of European Public Policy*, 26:8, 1213-1230.
26. Laursen, Finn. (2008). *Theory and Practice of Regional Integration*. Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series Vol. 8, No. 3 February 2008
27. Lindberg, L. (1963). *The Political Dynamics of European Integration*. Stanford University Press, Stanford
28. Lindberg, L., & Scheingold, S. (1970). *Europe's Would-be Polity. Patterns of Change in the European Community*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
29. Mansour, N. (2011). Neofunctionalism and European Integration: Is it Still a Case of Spillover? Available at: <https://www.e-ir.info/2011/08/03/neofunctionalism-and-european-integration-is-it-still-a-case-of-spillover/>
30. Mitrany D. (1943). *A Working Peace System: An Argument for the Functional Development of International Organization*, London : Royal Institute of International Affairs
31. Montgomery, D. (1972). Markets in licenses and efficient pollution control programs. *Journal of Economic Theory*, Vol. 5, pp.395-418.
32. Moravcsik, A. (1991). Negotiating the Single European Act. In Keohane and Hoffmann (eds.), *The New European Community. Decisionmaking and Institutional Change*, pp. 41-84. Westview Press, Boulder

33. Moravcsik, A. (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*, 31, issue 4, p. 473-524
34. Nordhaus, W. (1977). Economic growth and climate: The carbon dioxide problem, *The American Economic Review*, Vol. 67(1):341-6.
35. Nordhaus, W. (2014). Estimates of the Social Cost of Carbon: Concepts and Results from the DICE-2013R Model and Alternative Approaches, *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, Vol. 1(1/2), pp. 273-312.
36. Nye, Joseph. (1971). Comparing Common Markets: A Revised Neo-Functional-ist Model. In Lindberg and Scheingold (eds.), *Regional Integration. Theory and Research*. Harvard University Press, Cambridge
37. Pigou, A.C. (1920). *The Economics of Welfare*. London. Available at: <http://pombo.free.fr/pigou1920.pdf> (accessed 12 March 2020)
38. Pollack, Mark A. (2018). Institutionalism and European Integration. In Antje Wiener, Tanja Börzel, and Thomas Risse, *European Integration Theory*, 3rd edition (New York: Oxford University Press, February 2019 Forthcoming)., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3212298>
39. Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42(3), 427-460
40. Rougemont, D. D. (1968). Vers une fédération des régions. *Bulletin du Centre Europeen de la Culture* 12 (Winter 1967-68): 35-36
41. Scharpf, Fritz W. (1988). The Joint-Decision Trap: Lessons from German Federalism and European integration. *Public Administration*. 66 (3): 239–278.
42. Schimmelfennig, F. (2018). *Regional Integration Theory*. Oxford Research Encyclopedia of Politics.

# ТЕНДЕНЦИИ В ДИНАМИКАТА НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА БИОЛОГИЧНИ ПРОДУКТИ В ЕС И ОТДЕЛНИ ДЪРЖАВИ ЧЛЕНКИ (2010-2018 г.)

Камелия Бийдерман  
УНСС  
е-мейл: kamelia.ilieva@unwe.bg

## Резюме

*Целта на настоящото изследване е да се направи анализ и оценка на потреблението на биологични продукти в ЕС и някои страни-членки с цел да се открият тенденции, които засягат и България. Друга цел е да се очертаят основните фактори, които влияят върху пазара на биопродукти на съюзно и на национално ниво. На база статистическа информация и сравнителен анализ е показано и състоянието на българското потребление, като е акцентирано както върху тенденциите, така и върху съществуващите проблеми. Посочени са факторите, които в най-голяма степен ще влияят върху по-нататъшното развитие на потреблението на биологични продукти на единния европейски пазар. В заключение са направени изводи и предложения за улесняване на българските производители в процеса на достигане до потребителя, респ. до свободни нисши на пазара на ЕС.*

**Ключови думи:** биологично земеделие, Европейски съюз, единен пазар, вариант-но-продуктова еквивалентност

**JEL:** P46

# TRENDS IN THE DYNAMICS OF CONSUMPTION OF ORGANIC PRODUCTS IN THE EU AND INDIVIDUAL MEMBER STATES (2010-2018)

Kamelia Biederman  
University of National and World Economy  
email: kamelia.ilieva@unwe.bg

## Abstract

*The purpose of this study is to analyze and assess the consumption of organic products in the EU and some Member States in order to identify trends that affect Bulgaria. Another aim is to outline the main factors influencing the market for organic products at Union and national level.*

*Based on statistical information and comparative analysis, the state of Bulgarian consumption is shown, with emphasis on both trends and existing problems. The factors that will have the greatest impact on the further development of the consumption of organic products in the European single market are identified. In conclusion, there are conclusions and proposals*

*for facilitating the Bulgarian producers in the process of reaching the consumer, resp. to free niches in the EU market.*

**Keywords:** *organic farming, European Union, single market, variant-product equivalence*

**JEL:** P46

Изучаването на пазара на биологични продукти води своето начало още от появата на европейските правни норми, насърчаващи биопроизводството. При това е важно да се има предвид, че наред с възникването на единния пазар на биопродукти се запазват и редица национални особености в областта на биологичното земеделие и особено в отношението на потребителите към биологичните продукти. Чрез обобщаване на данните за потреблението се получава обща схема на динамиката на потреблението на съюзно ниво, но това не намалява значението и на конкретното изследване на пазарите и на отделните страни членки на Съюза. Динамиката на потреблението на национално ниво разкрива както общи черти, така и различия, свързани с националните, икономически, социални и географски специфики. Докато динамиката в цялото европейско пространство безспорно се характеризира с нарастващо потребление, то не може да се каже същото за всяка една отделна държава-членка на ЕС. Като цяло европейските потребители на биологични продукти принадлежат към една добре информирана общност, която е запозната подробно с предимствата на сертифицираните биологични продукти и е готова да приеме по-високата им стойност. От известно време насам консумацията на биологични продукти вече не означава само грижа за здравето, но е и грижа за екологичната чистота на околната среда и за опазване на живещите в нея животински и растителни видове, както и грижа за опазването на климата от настъпващите с бърз темп климатични промени.

### **Преглед на ситуацията на пазара**

Една обобщена дефиниция за устойчиво земеделие, означава, че то е „икономически ефективно, екологично съвместимо и социално отговорно, като способства в дългосрочен план за снабдяване на населението с качествени хранителни продукти и осигурява възможност за по-добър стандарт на живот в селските райони“<sup>1</sup>

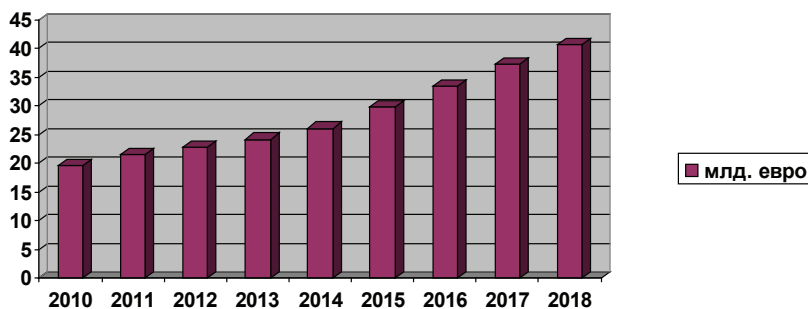
Аграрната политика на всяка страна включва като приоритет и осигуряването на полжителна динамика на вътрешното потребление и по-специално увеличаване на потреблението на екологично чисти и биологични продукти. Държавната политика в областта на селското стопанство има също така за задача стриктното спазване на санитарните и фитосанитарните изисквания и в съвременните условия и изискванията за сертифициране на биологичното производство, за да могат до потребителите да достигат качествени селскостопански продукти и по този начин да расте потребителското доверие. Като допълнителен положителен ефект от увеличаването на потреблението на биологични

<sup>1</sup> Кръстева, И., „Икономически проблеми и перспективи при производството и търговията с биологична селскостопанска продукция в северен и централен район“, Автореферат, с. 8, Стопанска Академия „Димитър А. Ценов“, Свищов 2017 г.



продукти може да се посочат и изчистването на подпочвените води, предотвратяването на измирането на пчелите, намаляването на използваното количество изкуствени торове в земеделието като цяло.

Въпреки очевидната полза от биоземеделието нарастването на потреблението на биологични продукти съвсем не е автоматичен процес. Потреблението на биологични продукти е изменчиво и зависи не само от пазарни, икономически и политически фактори, а и от климатични, географски, психологически и други фактори, като влияние върху него оказва и състоянието на икономиката като цяло. По данни на AMI; FiBL; OrganicDataNetwork изложени в фигура № 1 оборотът на биологични хранителни продукти през 2010 г. в ЕС е на стойност 19,7 милиарда евро, а през 2018 година вече достига до 40,7 млрд. евро. Разглежданият период от 2010 г. до 2018 г. в политическо и икономическо отношение се характеризира като спокоен за всички държави членки на ЕС. Икономическото и политическото равновесие претърпя обаче смущение през 2015 г. поради вълната бежанци породена от усиленото военно противопоставяне в Сирия. Последниците от кризата през 2016 г. и 2017 г. обаче се оказаха незначителни за пазара на биопродукти, статистическите данни за тези две години показват ръст на потреблението по-голям от средния за периода 2010-2018 г., от което може да се направи изводът, че биологичния пазар става все по-стабилен спрямо външни влияния. Едно от обясненията на този феномен е, че потребителите на биологични продукти принадлежат към социалните сегменти с по-високи от средните доходи, които очевидно по-малко са изложени на въздействието на кризата и на други външни фактори и запазват своите устойчиви потребителски навици. Действително от фигура №1 се вижда ръст на годишна база средно с два милиарда евро за целия разглеждан период и проследявайки тази динамика през 2018 година оборотът достига до 40,7 милиарда евро в държавите членки на ЕС, страните от Европейското икономическо пространство и Швейцария. Трябва да се има предвид, че статистиката на FiBL включва както държавите членки на ЕС, така и тези европейските държави, които като Швейцария не членуват в Съюза, но са част от единния пазар.



*Източник: Съставена от автора на база данни от AMI; FiBL; Organic Data Network*

**Фигура 1.** Оборот на био-продуктите в Европа между 2010 година и 2018 година (лично потребление)

## Методология

Годишният ръст наблюдаван на диаграмата през целия разглеждан период подтиква към хипотезата, че потреблението на биологични продукти в Европа ще продължава да расте и по-нататък още поне пет години за напред при равни други условия. За проверяване на хипотезата се използва методът на вариантно-продуктовата еквивалентност. Първоначално се разглеждат някои икономически стойности като работно възнаграждение, състояние на икономиките (рецесия или подем), потребление на годишна база и чрез посочената методология, а именно чрез коефициента на еластичност на потреблението, установен от икономистът Р. Аллен<sup>22</sup>, се определя перспективната величина на потребление и се търси максимума на потреблението или степента на насищане на пазара. В момента на насищане на пазара продуктът започва да губи своята стойност, пазарът спира да расте, т.е. не се поражда ново потребление и съответно нововъзникващото предлагане се обезсмисля.

## Резултати

В таблица 1 е посочено нивото на потреблението «К» за седем избрани държави членки на ЕС през годините 2014, 2015 и 2016. От разглеждания период 2010-2018 г. Франция показва най-високи стойности за абсолютното значение на К, затова е избрана за обект на изследването. Друга държава членка, включена в изследването е Чехия. Макар, че в Чехия трудовите доходи растат твърде слабо през всичките три изследвани години, което е съдържателен фактор за ръста на потреблението, то по отношение на потреблението на биопродукти се наблюдава ръст, което говори за определена национална специфика. Интересен е фактът, че биологично обработваните площи в Чехия през 2011 г. представляват 13,1% от обработваемите земеделски площи, което е един доста добър резултат. През същата година този процент за Латвия е 10,1%, за Естония 14,1%, а в «отличничката» Швеция – 15,7%. При Чехия, Естония, Латвия, Словения и Словакия се наблюдава особено бърз растеж на площите в зоната на биологичен контрол. Средният процент на биологичните площи за ЕС-27 през този период е едва 5,4%.

**Таблица 1.** Динамика на величината «К», (теоретичното равнище на потребление) в някои страни от ЕС (2014-2016 г.)

Държава	Година	Доход x [в евро]	Потребление y [в евро]	К <sub>e</sub>	Абсолютно значение на К <sub>e</sub>
Франция	2016	21 720	101,0	17,6	17,78
	2015	21 415	83,3	10,3	8,58
	2014	21 206	73,0	14,9	10,88
Чехия	2016	7 838	7,4	7,0	0,52
	2015	7 423	7,0	2,8	0,20
	2014	7 622	6,0	29,8	1,79

<sup>22</sup> Английският икономист Roy George Douglas Allen е автор на редица трудове, свързани с използването на математически методи за икономическия анализ. У нас е познат най-вече с труда си *Mathematical Economics* (на руски „Математическа економия“).

Германия	2016	21 263	116,0	9,9	11,48
	2015	20 644	105,5	4,3	4,54
	2014	19 712	97,0	1,6	1,55
Испания	2016	13 685	36,0	5,0	1,80
	2015	13 352	32,3	10,5	3,39
	2014	13 269	29,0	10,7	3,10
Финландия	2016	23 650	50,0	23,6	4,37
	2015	23 763	43,9	8,74	3,84
	2014	23 702	41,0	1,9	0,78
Швейцария	2016	44 134	274,0	0,9	2,47
	2015	39 518	262,0	2,7	7,10
	2014	38 143	221,0	-1,2	-2,76
Дания	2016	28 659	227,0	1,3	2,95
	2015	28 364	190,7	14,0	26,70
	2014	27 861	162,0	0,5	0,87

*Източник: Съставена от автора по данни на Евростат*

Абсолютната величина  $K_e$  се получава, след като числовата стойност на  $y$  се превърне в процент и се умножи по  $K_e$ . Отчита се теоретичната научно обоснована норма на потребление, намираща се срещу най-високата стойност на абсолютните значения на коефициента на еластичност на избраната държава. За Франция  $K_e$  е 17,78 евро. От таблицата личи, че потреблението не страда от колебания в стойностите в рамките на разглежданите години, а нараства по линеен начин. Методът дава добри резултати при разглеждането на потреблението на хранителни продукти. От стойностите на Франция се заключава за ненасищане на пазара в рамките на периода. Леко колебание се наблюдава при коефициентите, но то не променя изводите, тъй като стойността за последната 2016 г. е най-високото за периода, т.е и теоретичното равнище на потреблението подчертава наблюдавания ръст.

В продължение в табл. 2 доходът се екстраполира в рамките на четиригодишен период. Между 2013 г. и 2017 г. пазарът на Франция е нарастнал с 54,09 %. Екстраполират се и стойностите на предлагането с осредненият годишен растеж от 13,81%.

**Таблица 2.** Прогнозни изменения на абсолютните значения на потреблението «у», коефициента на еластичност « $K_e$ » и установяване на теоретичното равнище на потреблението «К» в Франция.

Година	Доход $x$ за консумативна единица (евро)	Потребление $y$ (евро)	$\sigma_x$ (%)	$K_e$ – коеф. на еластичност	Абсолютен размер на $K_e$
2017	22007,4	114,65	1,32	10,23	11,73
2018	22297,8	128,30	1,32	10,23	13,10
2019	22591,0	141,95	1,32	10,23	14,52
2020	22890,3	155,60	1,32	10,23	15,92

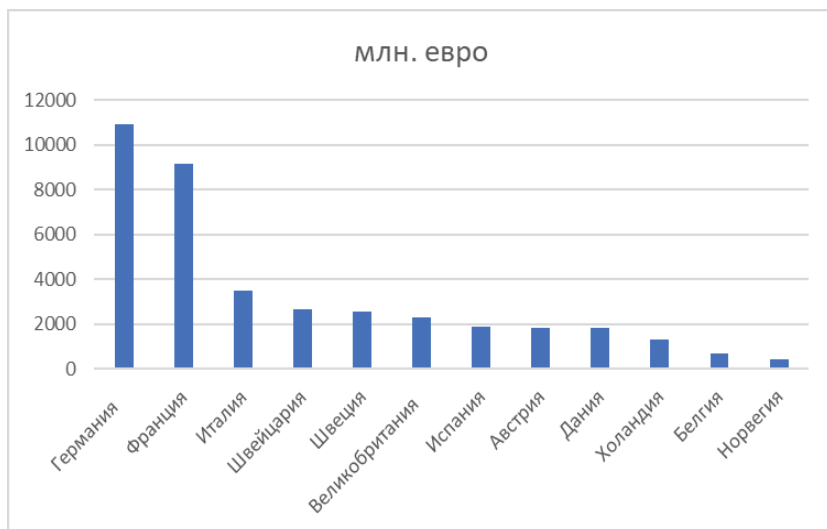
*Източник: Изготвена от автора по данни от Евростат*

На първо място от получените данни се вижда растежът на пазара на биологични продукти, установен недвусмислено в таблица № 2. Абсолютното значение на коефициента на еластичност показва, че насищането на потреблението в точка К съответства на потребление от 155,6 евро на една потребителска единица на годишна база за 2020 година. Теоретичното равнище на потреблението К настъпва в момента в който  $K_c$  заема най-висока стойност, в случая 15,92 през 2020 г., но този факт е недостатъчен все още за формулиране на окончателни изводи.

По долу в текста на фигура № 2 е показан оборотът за 2018 година в милиони евро на дванадесетте големи потребителя на биопродукти в Европа. Икономиките с голям по размер БВП заемат първите позиции в този списък поради своя финансов, икономически и демографски потенциал. Изключение представлява Швейцария, която е сравнително малка по размер държава и икономика, но изпреварва по продажбите на биопродукти Великобритания и Испания. Испания е производител и износител, но сравнително слаб потребител, Великобритания не разполага с климатичните дадености на Испания, от гледна точка на финансовия аспект би могла да бъде обаче един от водещите потребители на биопродукти, но в нея на ниво национална култура не е особено развита концепцията за потребление и зачитане на сертифицирани биологични продукти (органични продукти по британската терминология).

От диаграмата се вижда, че всъщност големите „отличници“ са три държави – Австрия, Швейцария и Дания, тъй като те са и водещи потребители и водещи производители. Основоположникът на биологичното земеделие и на антропофилитата е роденият в сегашна Хърватия австриец Рудолф Щайнер. По това време твърде малка част от австрийците са живеели в градове, в Австрия и особено в тази част на Австрия, която днес се намира в Унгария и Хърватия, привързаността към земята и към животните и отговорността към тях е била много силна и това се е явило като основа на биоземеделието. По-късно тези отличителни черти на австрийското земеделие са се прехвърлили и в Швейцария и скандинавските страни.

През 2018 година потребителите в ЕС и ЕИП са изразходвали средно по 51 евро за покупка на биопродукти. Частта на потреблението на биологични хранителни продукти спрямо конвенционалните в Дания достига 11,5 %. За сравнение в Германия този процент е 10,1%. Австрия и Люксембург пък са държавите членки на ЕС с най-голям процент биологично обработвана земя, като процент от общата аграрно обработваема земя. При съпоставяне на данните от фигура №2 с предходната диаграма става ясно, че продажбите на биологични продукти постоянно нарастват именно в тези страни, където биоземеделието има традиции. Нещо повече, статистически данни сочат увеличаване на продажбите на биопродукти и по време на пандемията Covid 19 през 2020 г. Обяснението на този факт може да се потърси в няколко причини: на първо място това е свързано с ограничаването на международната търговия и преориентацията към местни производители, което всъщност е една от отличителните черти на пазара на биопродукти. Освен това за ръста на продажбите на биопродукти допринася и затварянето на ресторантите и ограничаването на кетъринга и не на последно място пандемията отново постави големият въпрос за връзката между здравето на хората и грижата за правилното хранене.



Източник: Съставена от автора на база данни от АМІ: FIBL

**Фигура 2.** Продажби на биологични продукти в избрани държави от ЕС и ЕИП (2018 г., лично потребление)

Отново с поглед към диаграмата (фигура № 2) трябва да се подчертае, че българският износ в ЕС понастоящем е насочен главно към Франция, Италия, Германия и Холандия<sup>1</sup>. За българския производител тези страни са все още не-наситени пазари и поради географската ни близост представляват един район с много благоприятни изгледи за увеличаване на търговията. Както Франция, така и Германия, Италия и Холандия разполагат с утвърдени традиции в биопроизводството, сериозно по размер и устойчиво търсене на биопродукти, добре развита маркетингова мрежа за доти вид аграрни изделия. Интерес би представлявало едно бъдещо изследване за отражението на пандемията върху търсенето на биопродукти в тези страни.

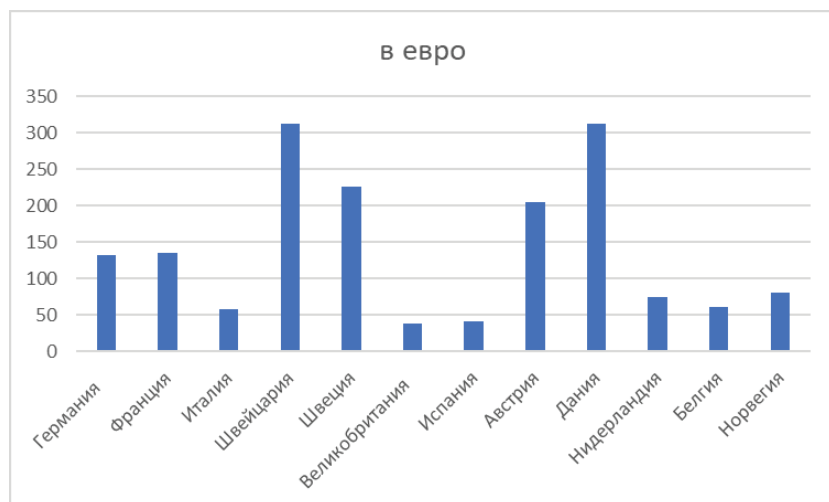
Фигура № 3 представя данните за оборота на биологични продукти изчислен за единица от населението на съответната държава. Включени са отново водещите дванадесет участници на европейския пазар. Диаграмата придобива форма много по-различна от диаграмата на фигура № 2. Дания и Швейцария са европейските държави, в които предлаганото качество намира и своя потребител. Производителите от трети страни изнасят за Дания, Швейцария и скандинавските държави своята най-качествена продукция, която на други места не е по същия начин високо оценена, или потребителят не е в състояние да я закупи.

Най-общо на първо място се разглежда съпоставката между участниците-пионери на пазара и съответните стойности за същите държави показващи потреблението на единица от населението на държавата. Предвид номиналните и относителните стойности трябва да се уточни предимството от една страна на

<sup>1</sup> Митова, Д., „Биологичното производство – Приоритет на българското земеделие в новия програмен период 2014-2020 г.“с.9, Икономика и управление на селското стопанство, 59, 3/2014

Германия, Франция и Италия, и от друга страна според относителните стойности на потреблението на единица от населението, трябва да се изтъкне добротото представяне на по-малките страни, но с по-интензивно търсене на биопродукти – Швейцария, Дания, Швеция и Австрия. При това е важно също да се изтъкне, че швейцарците и датчаните закупуват продукти на най-висока цена, което говори за изключителното значение на качеството на тези два национални пазара. Този фактор би трябвало да се има предвид от българските износители, които като правило се стремят да заемат малки по размер, но високо рентабилни ниши на съответните национални пазари.

Предлагането на биопродукти в ЕС има много широк ценови спектър, въз основа на който потребителят разполага с възможност да избере стоката с желаното от него качество респ. цена. За разлика от Германия, Швейцария осъществява своето потребление в по-скъпата част на пазара потребявайки основно продукти с високо качество, но и съответно с по-висока цена. Това води и до показаното на Фигура № 2 различие – в Германия се потребяват биопродукти за около 180 евро годишно, а в съседна Швейцария – за повече от 300 евро.



*Източник:* Съставена от автора на база данни от АМІ: FIBL, 2020

**Фигура 3.** Продажби на биологични продукти на човек от населението в избрани държави от ЕС и ЕИП (2018 г., лично потребление)

В другия край на списъка с потребителите на човек от населението на биопродукти се намират европейските държави от групата на новоприетите страни и някои от страните от южната периферия на Съюза. Това са Португалия, Полша, Гърция, България, Румъния и др.. Причините поради които в България стойността на потреблението на биопродукти се запазва твърде ниска са няколко: от една страна все още има определена неинформираност или незапознаване с предимствата на биологичното производство, от друга страна задържащ фактор са по-високите цени на биопродуктите, които са непосилни за значителна част от потребителите,

съществуват и проблеми с качеството на някои сертифицирани продукти, както и с маркетинга на биопродукти и тяхната преработка. България изнася в непре работен вид 85-90 процента от своята биопродукция, докато по-напредналите в биоземеделieto страни изнасят основно крайни продукти.

Връщайки се към симулацията от таблица № 2 трябва да отбележим един интересен факт. Симулацията показва очаквано потребление през 2018 г. равно на 128,30 евро на потребителска единица. За сравнение реалната стойност на осредненото потребление през 2018 г., което личи от фигура № 3, е по-високо и се равнява на над 130,00 евро. От това може да се направи изводът, че стабилността на френския пазар на биопродукти е даже по-висока от очакваната и че там, а навярно и в останалите големи европейски икономики, съществува значителен още неизползван потребителски потенциал. Подобен извод се получава и при прилагането на метода на вариантено-продуктовата еквивалентност (виж таблица 3).

**Таблица 3.** Определяне на вариантено-продуктовата еквивалентност за потреблението на биопродукти във Франция (2014-2016 г.)

Показатели						
Година	x	y	%	X	Оптимален еквивалент	%
2016	21 720	101,0	0,46	21 447	85,76	0,39
2015	21 415	83,3	0,38			
2014	21 206	73,0	0,34			

*Източник: Изготвена от автора на база данни от Евростат*

В таблица № 3 се разглеждат стойностите на дохода, потреблението на биопродукти, съотношението между тях и се установява вариантено-продуктовата еквивалентност по съответната стокова група. Процентът изразява отношението между дохода x и потреблението y, а именно каква част от x се явява y. Оптималният еквивалент, т.е. теоретичното ниво на потреблението се изчислява като усреднена стойност y, която в случая е равна на 85,76 евро и представлява средната стойност на потреблението на годишна база на човек. Процентът 0,39 е средната стойност на процентното отношение между x и y за посочения период. Ниската стойност на този процент свидетелства за потенциала на пазара на Франция. Пазарът на Франция е развит, но все още не е наситен, от което следва, че нови български производители биха могло да излезнат на този пазар. Стойността X от метода на вариантено-продуктовата еквивалентност е средният доход за Франция през тригодишния период равна на 21 447 евро. Методът на вариантено-продуктовата еквивалентност се основава на данни за реални продуктови съвкупности, което го прави подходящ за конюнктурни анализи. Частта на потреблението при относително насищане е от 0,34% до 0,46%. При увеличаване на дохода се увеличава и потреблението. Потреблението в случая

нараства дори с по-голям темп от нарастването на дохода, от което би следвало да се направи и прогноза за евентуално бъдещо насищане на пазара.

## Особености, свързани с България

През периода 2010-2018 година потреблението в България се увеличава седем пъти. През 2017 г. вече в страната има 6 471 биоферми в сферата на контрол, но преработвателите са все още само 181. Регистрирани са също 29 вносители и 6 износителя на биопродукция. Обработваемите биологични площи представляват 2,9 % от обработваната селскостопански земя.<sup>2</sup>

Тези резултати не са постигнати изведнъж. Биологичното земеделие в България преминава през няколко етапа на развитие. Първият етап започва през 1993 г. И продължава до 1995 г. През този етап се отбелязва полагането на основите на биологичното земеделие у нас. Създава се първото биологично стопанство с размер осем хектара в Аграрния университет в Пловдив. Вторият етап обхваща периода 1996-2000 г., характеризира се с популяризиране на биологичното земеделие в страната. Обучават се аграрните предприемачи, издадена е литература на български език, подготвя се националното законодателство. Стартира проектът „Развитие на биологичното земеделие в района на Централните Балкани“

През третия етап 2001-2004 г. се поставя началото на същинското биопроизводство. Обогаत्या се националното законодателство, издават се Наредба № 22 и Наредба № 35 на земеделското министерство за изискванията за биоизделието и неговото сертифициране. Появяват се и първите действащи сертифицирани биоферми. През 2003 г. България за първи път участва в конференцията Bio Fach Organic Trade Fair. В края на този период в София през 2004 г. е отворен и първият специализиран магазин за биопродукти. Четвъртият етап 2005-2008 г. се свързва с развитието на биоизделието в на територията на цялата страна. Продуктите започват да се предлагат в супермаркети и други големи магазини за храни. През петия етап 2009-2012 г. биологичното земеделие се превръща в реален икономически бранш. През този етап обаче биоизделиелите усещат и икономическата криза. Секторът успява да се консолидира, създават се Българската асоциация „Биопродукти“ (БАБ) и Асоциацията на биотърговците (АБТ). Правителството започва да подпомага сектора с плащания от европейските фондове. Шестият етап, който започва след 2012 г., продължава и до днес. За него е характерен като цяло ускорен растеж на производството и на потреблението на биопродукти, с изключение на трудната 2017 г.<sup>3</sup> Силно нараства броят на производителите, на преработвателите, на биологичните площи, животновъдството се развива с бавен, но все пак с устойчив положителен тренд, но все пак то изостава от биологичното растениевъдство и пчеларството. Що се отнася до временната криза през 2017 г., то тя е до голяма степен следствие на субективни грешки в държавната политика. Поради отказ на правителството

<sup>2</sup> Младенова, Г. „Motives Affecting Consumer Attitudes and Consumption of Organic Foods in Bulgaria“, *Economic Alternatives*, 2019, Issue 4,

<sup>3</sup> Николова, М., 2013 г. „Биологичното земеделие- състояние и потенциал на развитие“, АИ „Ценов“-Свищов с.34.



да продължи субсидирането на отрасъла в същите размери, както през предходните години, размерът на площите в системата под контрол намалява през 2017 година на 136 629,2 ха. от 162 352 ха. през предходната година. През 2018 г. обаче кризата е преодоляна и сертифицираните за биоземеделие площи отново нарастват почти до размера им през 2016 г. (162 332,2 ха)<sup>4</sup>. От това бързо възстановяване може да се направи изводът, че търсенето е налице и производството бързо може да се реализира на пазара.

Интерес представляват и нагласите на българския производител относно биоземеделieto и по-специално относно процеса на сертифициране. От анкетно проучване, свързано с предпочитанията на българските производители, проведено през периода 2005-2008 г. става ясно, че те считат разпространението на биопродуктите за незадоволително, тъй като магазините са твърде малко и като правило те въобще отсъстват в малките градове<sup>5</sup>. От анкетата също така става ясно, че съществени фактори обуславящи потреблението на биопродукти у нас са образованието, информираността на потребителите, местоживеенето им в град или в село, отчасти възрастта и пола. Българските потребители в градовете имат по-обширни знания за биологичните продукти, но въпреки информираността им, у тях съществува скептицизъм, най-вече относно надеждността на сертифицирането и качеството на биопродуктите. Предпочитани са родните продукти пред вносните, но само 51% от анкетиранияте заявяват положително отношение към продуктите относно качеството и автентичността им. Двадесет и осем процента от анкетиранияте заявяват, че никога не са употребявали биологични продукти. Това са основно възрастни хора с по-ниски доходи.

Като цяло потребителят от Западна и Централна Европа не изразява съмнение по отношение на логото и принципната биологичност. Той е добре запознат с точната дефиниция на сертификата на биологичност на ЕС. Очаква, че закупеният от него продукт на сто процента отговаря на заявления на етикета стандарт. За разлика от него българския потребител се отнася с недоверие към етикета и към сертифицираната биологичност на съответния продукт. У него съществува страх от поупката на био-фалшификат, притежаващ качество по-ниско от конвенционалния аналог.

За българските производители на биопродукти основен пазар остава външния пазар, т.е. те работят предимно за износ. Това обаче оскъпява продукцията като цяло и я прави още по-трудно продаваема на вътрешния пазар. Допълнителните разходи при експорта на биопродукти са свързани със скъпо струваща реклама, дистрибуция, транспорт и т.н. Въпреки това излизането на външните пазари, в случаите, в които това е възможно, представлява предпочитан вариант за българските производители. Според доцент Митова<sup>6</sup> от Института по аграрна икономика – София през 2012 година насажденията с биологични лозя са се увеличили с почти 500 ха, в сравнение с предходната година, главно

<sup>4</sup> Аграрен доклад на министерството на земеделието от 2019 г.

<sup>5</sup> Младенова, Г. „Motives Affecting Consumer Attitudes and Consumption of Organic Foods in Bulgaria“, *Economic Alternatives*, 2019, Issue 4.

<sup>6</sup> Митова, Д. „Биологичното пространство – приоритет на българското земеделие в новия програмен период 2014-2020 г.“, с.4, изд. „Икономика и управление на селското стопанство“, бр. 59, 3.2014.

поради влезният в сила Регламент на ЕС № 203/2012, който е създал единен пазар на биовино в ЕС и е позволил експорта на българско биовино.

### **Изводи и препоръки**

Пазарът на биологични продукти в ЕС се намира в процес на ускорено развитие, което не бе прекъснато даже от пандемията Covid-19. Насоките на развитие са многобройни – като се започне от биобрашното и се стигне до биодрехите. Особено бурно се развива био растениевъдството. Данните, посочени в таблиците и графиките показват, че основна предпоставка за това бурно развитие е все още не напълно задоволеното потребителско търсене.

От съществено значение за целия биологичен пазар е спечелването на потребителското доверие, това в особено висока степен се отнася за българския пазар на биопродукти.

Тъй като развитието на биоземеделieto засяга в положително направление не само здравето на отделния човек, но и развитието на климата в глобален мащаб, то може да се очаква, че държавната политика за насърчаване на биоземеделieto, в това число и чрез фондовете на ЕС, не само няма да намалее, но ще се увеличи при постигането на новите по-амбициозни цели за намаляване на емисиите на парникови газове.

Българският производител на биопродукти засега се ориентира повече към експорт, отколкото към вътрешния пазар. Това в момента създава конкурентни предимства поради осигуреното потребителско търсене и икономията от мащаба на производството. В перспектива обаче е необходимо да се провежда по-активна държавна политика и за разширяване на вътрешното потребление на биопродукти. Това е важно както за здравето на българина, така и за постигането на екологичните цели, заложи в правителствените програми.

Условие за успеха на българските производител и използването на най-съвременни и доказали своята ефективност биотехнологии, а така също създаването на повече местна добавена стойност чрез преработка на биосуровините. От гледна точка на поощряването на потребителското търсене е необходимо да се усили информираността на потребителите за ползите от биопродуктите, да се засили прозрачността при сертифицирането на биофермите, а така също да се създадат стимули за преработката на биосуровините в България.

### **Използвана литература:**

1. Кръстева, И. (2017). Икономически проблеми и перспективи при производството и търговията с биологична селска продукция в северен и централен район. Автореферат на дисертационен труд към катедра „Аграрна икономика“ на Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов. Достъпен на: <https://www.uni-svishtov.bg/portal/getFile/37/Avtoreferat%20na%20Iliqna%20Krusteva.pdf>
2. Министерство на земеделието, храните и горите. (2018). Обща информация по темите, свързани с обявената от Европейската комисия пътна

- карта в предстоящата стратегия от фермата до трапезата. Достъпен на: <https://agri.bg/>
3. Митова, Д. (2014). Биологичното пространство – приоритет на българското земеделие в новия програмен период 2014-2020 г. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 59/3, стр. 9.
  4. Младенова, Г. (2019). Motives affecting consumer attitudes and consumption of organic foods in Bulgaria. *Economic Alternatives*, Issue 4, 2019.
  5. Николова, М. (2013) Биологичното земеделие – състояние и потенциал на развитие. Свищов: АИ „Ценов“
  6. BLÖW. (2019). Zahlen, Daten, Fakten Die Bio-Branche 2019. Available at: [https://www.boelw.de/fileadmin/user\\_upload/Dokumente/Zahlen\\_und\\_Fakten/Brosch%C3%BCre\\_2019/BOELW\\_Zahlen\\_Daten\\_Fakten\\_2019\\_web.pdf](https://www.boelw.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/Zahlen_und_Fakten/Brosch%C3%BCre_2019/BOELW_Zahlen_Daten_Fakten_2019_web.pdf)
  7. Copa-Cogeca. (2020). Die Auswirkungen von Covid-19 auf die Landwirtschaft und Fischerei. Einschätzung von Copa und Cogeca. COV(20)2000:1-FG/sm. Available at: <https://www.rederural.gov.pt/images/Noticias/2020/COV202000.1.pdf>
  8. European Commission. (2020). European Green Deal: Commission papers new initiatives to boost the organic farming sector. Press release on: 4. 9. 2020, IP/20/1548. Available at: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_20\\_1548](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_1548)
  9. Министерство на земеделието, храните и горите. (2018). Годишен доклад за състоянието и развитието на земеделието 2018. Достъпен на: [www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/otcheti-i-dokladi/agraren-doklad/](http://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/otcheti-i-dokladi/agraren-doklad/)
  10. Ökologische Landwirtschaft. (2020). Bundesamt der ökologische Landwirtschaft „Branchenreport 2020“. Available at: [www.boelw.de](http://www.boelw.de)
  11. Sanders, J., & Heß, J. (2019). Förderung des ökologischen Landbaus-Maßnahmen, Strategien und betriebliche Perspektiven. Available at: [https://orgprints.org/id/eprint/37059/1/37059-15OE009\\_034-thuenen-sanders-2019-foerderung-oekolandbau.pdf](https://orgprints.org/id/eprint/37059/1/37059-15OE009_034-thuenen-sanders-2019-foerderung-oekolandbau.pdf)
  12. Sanders, J., & Heß, J. (2019). Leistungen des ökologischen Landbaus für Umwelt und Gesellschaft. 2. Available at: [https://literatur.thuenen.de/digbib\\_extern/dn060722.pdf](https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn060722.pdf)
  13. Willer, H., Schaack, D., & Lernoud, J. (2019). Organic farming and market development in Europe and the European Union. In *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2019* (pp. 217-254). Research Institute of Organic Agriculture FiBL and IFOAM-Organics International.
  14. Willer, H., Schlatter, B., Trávnicek, J., Kemper, L., Lernoud, J. (2020). The European Market for Organic Food. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frik, Switzerland, BIOFACH Congress 2020, Nürnberg, Germany, Feb. 12.2020

# ГЕНЕРИЧНАТА ФАРМАЦЕВТИЧНА ИНДУСТРИЯ – МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС СЪС СЪЩЕСТВЕНО СОЦИАЛНО- ИКОНОМИЧЕСКО ИЗМЕРЕНИЕ

Пламен Пувков  
УНСС

e-мейл: [plamen\\_pouvkov@unwe.bg](mailto:plamen_pouvkov@unwe.bg)

## Резюме

*Докладът има за цел чрез многокомпонентен анализ да докаже ползата от генеричните лекарства за обществото. В детайли са изследвани данни за Европа и България в частност. Изследвани са двигателите на генеричната индустрия като с положителен знак въздействат застаряващото население и ръстът на хроничните заболявания, а с отрицателен – фокусът на правителствата върху разходите, патентни ограничения, скъпия и дълъг процес на наука и развитие.*

*Въвеждането на генерична лекарствена политика чрез мерките на законодателството и употребата на лекарства е с доказани ползи по отношение на осигуряване на необходимите лекарства, с гарантирано качество, на достъпни цени за обществото. Генеричните лекарства подкрепят устойчивостта на предоставянето на здравни грижи и спомагат за контрола върху фармацевтичните разходи.*

*Резултатите от настоящото изследване са приложими при разработването на лекарствената политика на България.*

**Ключови думи:** Генерични лекарства, фармация, международен бизнес

**JEL:** F23

# THE GENERIC PHARMACEUTICAL INDUSTRY – AN INTERNATIONAL BUSINESS WITH SOLID SOCIAL-ECONOMIC DIMENSIONS

Plamen Puvkov

University of National and World Economy

e-mail: [plamen\\_pouvkov@unwe.bg](mailto:plamen_pouvkov@unwe.bg)

## Abstract

*The report aims to prove the benefits of generic medicines for society through multi-component analysis. Data for Europe and Bulgaria in particular are studied in detail. The drives for the generic industry have been studied, with a positive sign for the aging population and the growth of chronic diseases, and a negative sign for the government's focus on costs, patent restrictions, the expensive and long process of science and development.*

*The introduction of a generic drug policy through the measures of the legislation and the use of medicines has proven benefits in terms of providing the necessary medicines, with guaranteed quality, at affordable prices for the society. Generic medicines support the sustainability of healthcare delivery and help control pharmaceutical costs.*

*The results of the present study are applicable in the development of the medicines policy of Bulgaria.*

**Keywords:** *Generic medicines, pharmacy, international business*

**JEL:** *F23*

## **Увод**

Фармацевтичната индустрия е областта, която търпи най-голямо и динамично развитие като и темите за нея са с все по-голям обхват. Сред тях най-широко дискутирана е темата за разходите в здравното осигуряване. Съществена част от тези разходи са насочени към фармацевтичните продукти, които обхващат все по-голям дял в общата част на здравния бюджет.

Основната полза от генеричните лекарства за обществото е осигуряването на качествена, сигурна и ефективна, достъпна алтернатива на оригиналния продукт за хората. Обществото ще има възможността да се облагодетелства от големия брой достъпни лекарства на пазара. Това е добра новина за обществото, полза съществува и за здравния бюджет и за възрастните хора по-специално, които са основната маса потребители на лекарства.

Проучени са европейското и българско лекарствено законодателство и потенциалното им въздействие върху лекарствената политика. Анализирани са Директива 2001/83 и Законът за лекарствата и аптеките в хуманната медицина (заменен от Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина) по отношение на промени в процедурите за разрешаване употребата на лекарства, въвеждане на съкратени процедури за разрешаване употребата на генерични лекарствени продукти, въвеждане на мотивиращи фактори за развитие на генерично производство, като Болар клаузата.

Анализът разкрива, че в световното законодателство се въвеждат редица основни промени с потенциален ефект върху генеричното производство и пазар. Повишават се изискванията по отношение на качеството на лекарствата и се усложняват изискванията към документацията за разрешаване употребата на лекарства, но също така се предоставят възможности за улесняване достъпа на генерични лекарства до пазара.

Изследвани са двигателите на генеричната индустрия като с положителен знак въздействат застаряващото население и ръстът на хроничните заболявания, а с отрицателен – фокусът на правителствата върху разходите, патентни ограничения, скъпия и дълъг процес на наука и развитие.

Настоящият доклад има за цел чрез многокомпонентен анализ да докаже ползата от генеричните лекарства за обществото като в детайли са изследвани данни за Европа и България в частност.

## **Генеричната индустрия като приоритет на лекарствената политика и фармакоикономиката**

### ***Пазар на здравеопазване***

Фармацевтичният пазар е глобализиран пазар и лекарствата са стоки от първостепенна важност за съществуването на човешкото общество, независимо от финансовите възможности на заинтересованите страни. Фармацевтичните продукти обхващат все по-голям дял в общата част на здравния бюджет. Той достига е средно 19,2% в Европа (6, стр.25). В развиващите се страни фармацевтичните продукти обхващат по-голямата част от здравния бюджет.

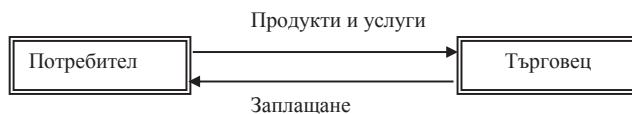
Разходите за разработване на нови лекарствени молекули непрекъснато нарастват по данни на иновативната индустрия (4, стр.8). Процесът на генериране и разработване данните, необходими за разрешаването за употреба на лекарствени продукти е свързан със значителен разход на време и средства от страна на откривателя на лекарството. Правата на интелектуална собственост са изключителни права, често временни, присъдени от държавата за експлоатиране на интелектуални творения. Техният монополен характер обаче поставя редица въпроси за необходимостта от тях и обхвата по отношение на лекарствата.

Това от своя страна предизвиква разработване и въвеждане на законодателни мерки от всички правителства за подобряване достъпа на населението до нови лекарства, чрез стимулиране на генеричната лекарствена индустрия. По своята същност генеричните лекарства са копие на оригиналните лекарства. Оригиналният продукт е първата версия на едно лекарствено вещество, а генеричното лекарство е същият продукт, който се въвежда на пазара след изтичането на патентния период. Основната отличителна черта е тази, че генеричните лекарства струват само малка част от стойността на оригиналния продукт, което е добра новина както за пациентите, които ще плащат по малко, така и за правителството, на което не достига финансов ресурс за здравеопазване. Следователно – генеричните лекарства означават достъпно здравеопазване за цялото общество, както и спестяване на финансови средства в национален и световен мащаб.

Продуктите, които създава, разпространява, контролира и върху чиято употреба въздейства фармацията по своя икономически характер са материални блага (стоки), тъй като те са продукти на човешкия труд, производството на които е свързано с влагането на природни и социални ресурси, за които са извършени определени разходи, и които служат за удовлетворяване на човешките потребности. По тази причина всички дейности, свързани със създаването и разпространението на лекарствата се подчиняват на икономическите закони, но поради важната медицинска и социална страна на терапията върху тях влияят социално-психологически фактори и здравеопазването като цяло.

### ***Особености на пазара в здравеопазването***

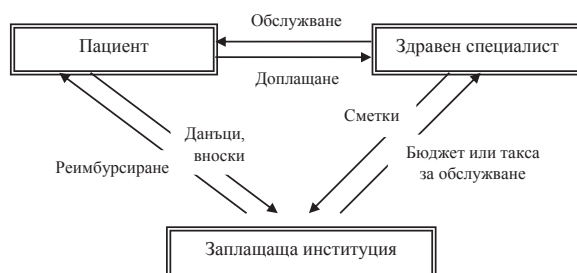
При традиционният пазар отношенията между потребител и търговец са директни (Фигура 1):



Източник: автора

**Фигура 1.** Директни пазарни отношения

При пазарът на здравни услуги в това число и лекарства, отношенията не са директни и има междинен участник при предоставянето и заплащането на здравни услуги (Фигура 2):



Източник: автора

**Фигура 2.** Отношения и връзки в пазара на здравеопазване

Причините за създаване на този тристранен пазар са неинформираността на пациентите като потребители и невъзможността им да определят нужният им продукт – диагноза, лечение. Други причини са невъзможността да се предвидят заболяванията от хората, високите цени на здравни услуги, патентната защита на лекарствата, която създава монополен пазар, необходимостта от провеждане на обществени мероприятия (имунизации) и др.

Тристранните отношения, при които търсенето и предлагането се влияят от повече от двама участници на пазара, поражда както сложността на икономическите оценки в здравеопазването, така и специфичните особености на прилагането им. Това обуславя намеса на регулаторните институции, които от една страна служат като защитник на интересите на потребителите, а от друга – определят правилата за набиране на средствата за здравеопазване и за тяхното изразходване по справедлив начин.

### **Основни понятия във фармацевтичната индустрия**

**Търговски имена** обикновено са имена, изрази или означения, които служат за разпознаване и разграничаване на едно предприятие и неговата дейност от тези на друго предприятие. Докато марките разграничават стоките или услугите на едно предприятие, търговското име може да идентифицира цялото предприятие без позоваване на стоките или услугите, които то предлага на пазара, и символизира реномето и доброто име на бизнеса като цяло. Търговско

име на лекарствен продукт се асоциира с търговската марка. Освен търговски имена, обаче поради характера им и с оглед на фармацевтичната идентификация, лекарствата имат химични наименования и международни непатентни наименования.

**Химично наименование** е името на основната химическа структура, с уточнени мястото, организацията в пространството и вида на активните групи.

**Международното непатентно наименование** на лекарственото или мощно вещество (INN), препоръчано от Световната Здравна Организация, ако няма такова, се използва името в Европейската Фармакопея, ако и там липсва – друго фармакопейно име, се използва обичайното прието име, отговарящо на правилата на International Union of Pure and Applied Chemistry (IUPAC).

Световната здравна организация е въвела единна процедура при избора на INN за фармацевтични субстанции (14, 15). При избора на INN, за основно предложение се приема името, използвано от откривателя или първия по време ползвател на лекарственото вещество, освен ако не съществуват основателни причини това име да бъде отхвърлено. При приемане на предложението се прави съобщение в WHO Chronicle (Периодичното издание на СЗО) и писмено се уведомяват всички страни членки. Т.8 от процедурата за селекция на предложените INN за фармацевтични субстанции задължава страните членки да предприемат необходимите мерки, за да предотвратят нарушаването на авторските права върху името, включително да следят за спазване на забраната за регистрация на името като търговска марка.

В „Guidance on the use of international nonproprietary names (INNs) for pharmaceutical substances“ (16) се дават общите принципи при съставянето на INN за лекарствени вещества. INN трябва да са различават в произношението и правописа. Те не трябва да са много дълги и не трябва да са бъркат с често употребявани имена. Имената, които са предлагат на пациента трябва да избягват анатомично, физиологично, патологично или терапевтично приложение.

## **Генерично наименование и генерични лекарства**

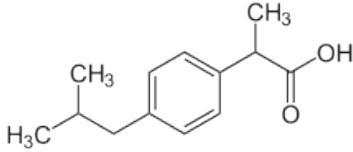
Терминът „генеричен продукт“ има до някъде различни значения в различните законодателства. В същата насока е и определението за генеричен продукт на EFPIA (The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations), а именно: „терминът генерик е широко използван, но неговата дефиниция е невинаги съвместима между държавите. Генериците обикновено се произвеждат от производител, който не е изобретателят на оригиналния продукт и се въвеждат на пазара, когато правата за защита на интелектуалната собственост са изчерпани. (6, стр.17)

Дефиницията на държавния орган по лекарствата на САЩ (US Food and Drug Administration (FDA)) гласи: „лекарствен продукт, който е сравним с референтен (марков/branded) лекарствен продукт в дозова форма (dosage form), концентрация на активното вещество (strength), начин на приложение, характеристики на качество и ефективност, и предназначение. (4, стр.3)



В популярната Wikipedia например четем, че когато става въпрос за лекарства, под термина генерично наименование се разбира официалното стандартизирано нетърговско наименование на дадена фармацевтична субстанция. Списъкът от генеричните лекарствени наименования (още срещани като INN, International Nonproprietary Name или rINN, recommended International Nonproprietary Name) е изготвен от Световната Здравна Организация с цел да се намали неяснотата относно активните лекарствени вещества, която могат да внесат множеството запазени търговски марки на конкурентни лекарствени аналози. Например:

**Таблица 1.** Наименования на лекарствен продукт

Генерично наименование (INN):	Ибупрофен (Ibuprofen, Ibuprofenum)
Химическо наименование:	(RS)-2-(4-изобутил-фенил)-пропионова киселина
Химична формула	C <sub>13</sub> H <sub>18</sub> O <sub>2</sub>
Структурна формула	
Търговски марки:	Advil, Panactiv, Motrin, Nuprin, Brufen, Act-3, Emodin, Genpril, Haltran, Menadol, Excedrin, Rufen, BlokMax, Medipren, Ibuzidine, Ibufen, Ibuprom, Nurofen, Nurofen Express, Ibudolor, МИГ-400 и др.

*Източник: изработена от автора по данни от WHO Drug Information, Vol. 34, No. 3, 2020 Recommended INN: List 84 (15), Wikipedia*

Следователно съществува и трябва да се прави разлика между генерично лекарствено наименование и генерична марка лекарство.

Генеричните продукти могат да се предлагат на пазара или под INN, или под друго име. Често използването на термина „генеричен продукт“ означава лекарствен продукт, предназначен да бъде взаимнозаменяем с продукта, първоначално разрешен за употреба, обикновено като патентовано лекарство, на база на документация за качество, ефикасност и безопасност. Генеричният продукт обикновено се произвежда и се предлага на пазара след изтичане на патента или други изключителни права.

Търговско име на продукт е името, под което продукта се предлага и разпространява на пазара от оригиналния производител и/или някой от генеричните производители.

**Ноу-хау** за лекарствени продукти е алтернативна възможност за запазване на конкурентните предимства, когато съзнателно не се търси патентна защита; като подход при реализация на обектите на индустриална собственост (най-често чрез съвместна лицензия на търговски марки и ноу-хау; на патенти и ноу-хау и т.н.) или когато тези предимства не биха могли да се защитят като обекти на индустриалната собственост, т.е. да отговарят на законовите условия.

**Патентът** е най-важен за фармацевтичната индустрия, тъй като той защитава същността на изобретението, запазвайки правата на автора и/или собственика, които се отнасят както върху продукта, така и върху неговото разпространение.

Монополната защита на търговски успешните лекарства може да осигури възвръщаемост на направените инвестиции за научна и развойна дейност. Редица проучвания доказват, че фармацевтичната индустрия е един от секторите, в които патентите са ефективни по отношение на възвръщаемостта на направените разходи.

Разходите за разработването и провеждане на изпитвания на нови лекарствени продукти са високи. Изчислено е, че големите фармацевтични компании влагат приблизително 7-12% от оборота си за проучване и развитие (4). След като се установи, че даден лекарствен продукт е качествен, ефикасен и безопасен, разходите за неговото копиране са много по-малки. Самите генерични производители оценяват разходите за успешно разработване и комерсиализиране на генеричен лекарствен продукт в диапазона 10 – 100 млн. щатски долара. Докато последните оценки за разходите марков продукт доближават 2,6 млрд. щатски долара. (4, стр. 8)

При липсата на патентна защита, конкурентната имитация би могла да се развие бързо. Създаването на патенти за лекарства е трудно, а патента покрива само една специфична и добре дефинирана структура. При откриване на друга молекула, изпитванията за безопасност и ефикасност също трябва да бъдат повторени, като разходите за тази дейност са високи. Високата стойност на много лекарства и разходите за закупуването им най-често се възстановяват от публични средства, където съществува такава практика. Наличието на редица несъвършенства от информационно естество позволява потребностите от лекарства обикновено да се задоволяват без особена гъвкавост в цените. В резултат на това, маркетингът на фармацевтичните компании на едно ново лекарство, защитено с един или повече патенти, обикновено допринася за придобиване на значителна монополна мощ.

#### ***Правилото Болар (Bolar, Bolar-Roche)***

Мотивиращите фактори за развитие на генеричното производство, известни като правилото Болар, водят своето начало от съдебния процес между фирмите Рош (Roche) и Болар, във връзка с претенции на Хофман Ла Рош за нарушаване правата на притежателя на патента на оригинален лекарствен продукт (5). Съдът приема, че генеричният производител има право да използва оригинално лекарствено вещество под патент две години преди изтичането му, за целите на подготовка на технология на производство и на лекарственото досие.

По-късно със споразумението TRIPS на Световната търговска организация (WTO) се легализира правилото Roche-Bolar, което е въведено в българското лекарствено законодателство през 2002 г. (чл. 18, ал.6 от Закон за лекарствата и аптеките в хуманната медицина, след това чл. 28 до 34 от Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина от 13.04.2007 г) (10, 11). В Европейското лекарствено законодателство правилото е прието през 2005 г., чрез Директива 2004/27/ЕС (9).

#### ***Закон (на САЩ) Хач-Уоксман (Hatch-Waxman Act)***

Раждането на съвременната индустрия за генерични лекарства може да се проследи до законодателството на САЩ, известно като Закона за Хач-Уоксман. Приет през 1984 г., Хач-Уоксман зададе глобалния стандарт за одобрение на генерични лекарства и някои вариации се използват в повечето основни юрисдикции. С този закон се позволи на производител да докаже само, че неговият продукт не се различава съществено от съществуващия (референтен) продукт и елиминира необходимостта от дублиращи се и скъпи клинични изпитвания. Също така либерализира ограниченията на изследванията, като преди Хач-Уоксман, дори изследването на лекарство преди изтичането на патента му само по себе си е акт на нарушение.

#### **Глобалната фармацевтична индустрия е голяма, движена от широки демографски данни, модерирана от правителства, фокусирани върху разходите**

През 2018 г. за първи път в човешката история лицата на възраст 65 години или повече надхвърлиха броя на децата под петгодишна възраст в световен мащаб (фигура 3). Между 2019 и 2050 г. броят на лицата на възраст 65 или повече години в световен мащаб се очаква да се увеличи повече от два пъти, докато броят на децата под пет години ще се запази относително непроменен. Следователно прогнозите показват, че през 2050 г. ще има повече от два пъти повече възрастни хора, отколкото деца под пет години. Освен това се очаква през 2050 г. 1,5 милиарда души на възраст 65 години или повече по света да превъзхождат юношите и младежите на възраст от 15 до 24 години (1,3 милиарда).

Във всички 201 държави или области с най-малко 90 000 жители през 2019 г. се очаква да се увеличи делът на лицата на възраст 65 или повече години между 2019 и 2050 г. На глобално ниво през 2019 г. приблизително девет процента от хората са на възраст 65 или повече години (таблица 2). ***Прогнозира се делът на възрастните хора в света да достигне близо 12% през 2030 г., 16% през 2050 г. и може да достигне близо 23% до 2100 г.*** Европа и Северна Америка имат най-възрастното население през 2019 г. с 18 на на възраст 65 или повече години, следвани от Австралия / Нова Зеландия (16 на сто). И двата региона продължават да остаряват. ***Прогнозите показват, че до 2050 г. всеки четвърти човек в Европа и Северна Америка може да е на възраст 65 години или повече.***

**Таблица 2.** Процент на населението на възраст 65 години или повече за света, региони на ЦУР и избрани групи държави, 2019, 2030, 2050 и 2100, според средновариантната прогноза

Регион				
Свят	9,1	11,7	15,9	22,6
Субсахарска Африка	3,0	3,3	4,8	13,0
Северна Африка и Западна Азия	5,7	7,6	12,7	22,4
Централна и Южна Азия	6,0	8,0	13,1	25,7
Източна и Югоизточна Азия	11,2	15,8	23,7	30,4
Латинска Америка и Карибите	8,7	12,0	19,0	31,3
Австралия / Нова Зеландия	15,9	19,5	22,9	28,6
Океания *	4,2	5,3	7,7	15,4
Европа и Северна Америка	18,0	22,1	26,1	29,3
Най-слабо развитите страни	3,6	4,2	6,4	15,3
Развиващи се страни без излаз на море	3,7	4,5	6,4	16,8
Малки островни развиващи се държави	8,7	11,9	16,1	23,7

*Източник: United Nations (12, 20)*

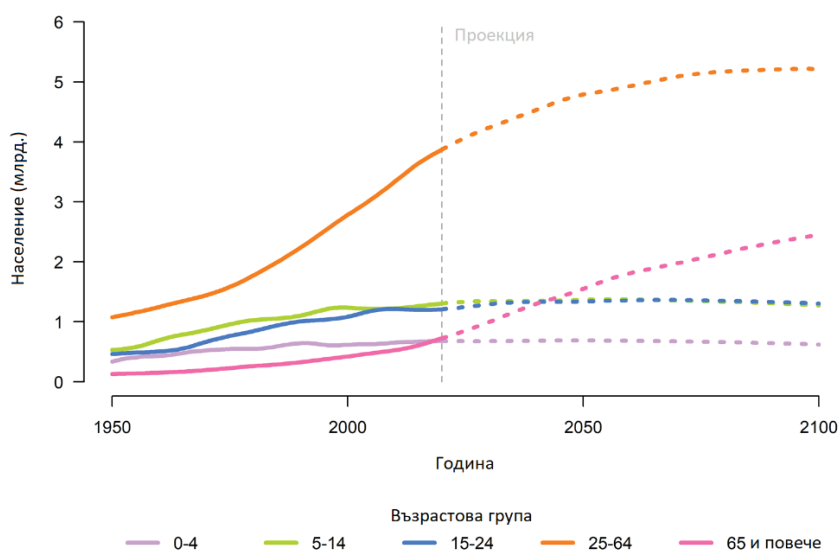
Прогнозира се също така, че населението в други региони ще остарее значително през следващите няколко десетилетия. За Латинска Америка и Карибите делът на населението на възраст 65 години или повече може да се увеличи от 9% през 2019 г. до 19% през 2050 г. По същия начин се очаква делът на възраст 65 или повече години в Източна и Югоизточна Азия да ще се увеличи от 11% през 2019 г. на 24% през 2050 г. Африка на юг от Сахара, която има най-младото разпределение на възрастта от осемте региона на ЦУР (Цели за устойчиво развитие), също се очаква да преживее стареене на населението през следващите десетилетия, но в много по-малка степен, като процентът на населението на възраст 65 или повече години нараства от три процента през 2019 г. до около пет процента през 2050 година.

Броят на хората над 80-годишна възраст расте дори по-бързо от този над 65-годишна възраст. През 1990 г. в света имаше едва 54 милиона души на възраст 80 или повече години, което се утрои почти до 143 милиона през 2019 г. В световен мащаб броят на лица на възраст над 80 години се очаква да се утрои отново до 426 милиона през 2050 г. и да нарасне допълнително до 881 милиона през 2100 г. През 2019 г. 38% от всички лица на възраст 80 или повече години пребивават в Европа и Северна Америка, дял, който се очаква да намалее до 26% през 2050 г. и до 17% през 2100 г., тъй като по-старото население на други региони продължава да нараства.

Остаряването на населението ще има силен ефект върху съотношението на потенциалната подкрепа, определено тук като броя на хората в трудоспособна възраст (25 до 64 години) на човек на възраст 65 години или повече. През 2019 г.

в Африка на юг от Сахара има 11,7 лица на възраст от 25 до 64 години за всеки човек на възраст 65 или повече години. Това съотношение е 10,2 за Океания \*, 8,3 за Северна Африка и Западна Азия, 8,0 за Централна и Южна Азия, 5,8 за Латинска Америка и Карибите, 5,0 за Източна и Югоизточна Азия, 3,3 за Австралия и Нова Зеландия и 3,0 за Европа и Северна Америка. На 1,8, Япония през 2019 г. има най-ниския коефициент на потенциална подкрепа от всички страни или области с най-малко 90 000 жители. Допълнителни 29 други държави или области, най-вече в Европа и Карибите, имат съотношения на потенциална подкрепа под три.

До 2050 г. 48 страни, най-вече в Европа, Северна Америка, Източна Азия или Югоизточна Азия, се очаква да имат потенциални съотношения на подкрепа под две. Тези ниски стойности подчертават потенциалното въздействие на застаряването на населението върху пазара на труда и икономическите резултати, както и фискалния натиск, с който много страни вероятно ще се сблъскат през следващите десетилетия по отношение на публичните системи за здравеопазване, пенсии и схеми за социална защита за по-възрастните лица.



Източник: United Nations, Department of Economic and Social Affairs – Population Division. (2019). *World Population Prospects 2019*. United Nations, New York (източник 12)

**Фигура 3.** Оценка и прогнозиране на глобалното население по широка възрастова група, 1950-2100, според средно-вариантната проекция

Лицата на възраст над 65 години съставляват най-бързо растящата възрастова група.

**Застаряването на населението е съпътствано от нарастващо разпространение на хронични заболявания. Също така честотата на заболяванията се увеличава с възрастта. Глобално е разпространението на хроничните заболявания:**

- Сърдечно-съдови заболявания (ССЗ): №1 причина за смърт / 30% от всички смъртни случаи в световен мащаб
- Рак: # 2 причина за смъртта / 13% от всички в световен мащаб смъртни случаи
- 347 милиона души по света имат диабет
- Затлъстяването в световен мащаб се е удвоило почти през 1980 г. като 35% от всички възрастни над 20 годишна възраст са с наднормено тегло през 2008, а 11% са със затлъстяване;
- 70% – 80% от всички смъртни случаи от хронични заболявания се срещат в страните с ниски и средни доходи (4, стр.3, по данни на СЗО).

### ***Правителствата се фокусират върху разходите***

Нарастващият държавен бюджетен дефицит и по-високите тежести на държавния дълг означават, че има по-голям фокус върху намаляването на разходите, а оттам и за ограничаване нарастването на разходите за здравеопазване.

В епохата на застаряването на населението и нарастващите разходи за здравеопазване, създаването на генеричните лекарства позволи на пациентите достъп до безопасни, ефективни, висококачествени лекарства, при 20% – 80% от цената на оригиналните (маркови) лекарства (7).

По този начин, генеричните лекарства подкрепиха устойчивостта на предоставянето на здравни грижи и спомагат за контрола върху фармацевтичните разходи. Конкуренцията от генеричните лекарства подбужда фармацевтичните производители на оригинални лекарства за разработване на нови иновативни лекарства както и да се намалят цените на отпадналите от патентна защита лекарства. По този начин се създават допълнителни спестявания на пациентите. Спестяванията на държавния фармацевтичен бюджет, от своя страна, даде възможност на правителствата да заделят средства за по-нови, по-скъпи животоспасяващи лекарства, там където няма генерична алтернатива. Генеричните лекарствени пазари обаче не са се развили в еднаква степен в европейските страни. Този вариант се дължи, наред с други неща, на различия в националните политики на членовете на съюза спрямо генеричните лекарства.

### **Европа и България**

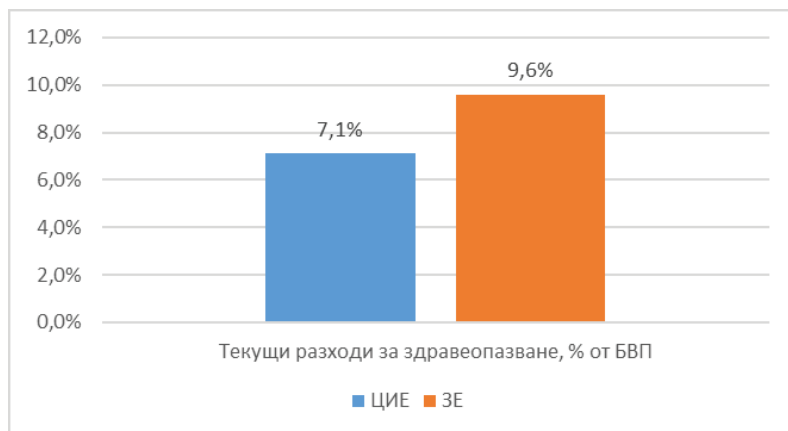
Съществуват проучвания, които разглеждат редица тенденции, засягащи цените на генеричните лекарства в Европа. По отношение на ценообразуването, последните данни показват, че европейските производители на генерични лекарства срещат конкуренция от индийските производители, че нивото на цените на генеричните лекарства варира значително между европейските страни и че производителите на генерични лекарства се конкурират чрез отстъпки, а не на база ценова конкуренция. По отношение на референтните цени, повечето европейски държави са въвели пазарните стимули в рамките на системите на референтни

цени, с оглед насърчаване на ценовата конкуренция. Европейският опит показва, че производството на генерични лекарства предоставя конкурентни цени в рамките на референтната система за ценообразуване, ако са налице политики, които да стимулират лекари, фармацевти и пациенти да предписват, отпускат и използват генерични лекарства. Двигателите на генерично лекарствено ценообразуване трябва да се разглеждат с внимание, тъй като те не само се различават в отделните страни, но могат да варират в рамките на една страна.

Редица фактори могат да повлияят генеричните лекарствени пазари в Европа. Правителствата, загрижени за нарастващите разходи за лекарствени продукти в рамките на националните си бюджети за здравеопазване, се стремят да насърчават използването на генерични продукти за сметка на по-скъпите оригинални лекарства. Въпреки това страните от Европейския Съюз изостават от САЩ в процеса на стимулиране навлизането на Генеричната индустрия.

Наблюдават се различия в потреблението на лекарства между страните-членки на Европейския съюз. В този анализ се включват и други европейски страни, които не са членки на Съюза, но на база споразуменията, които имат, те все повече хармонизират законодателството и практиките си по отношение на лекарствата с това на Съюза. Потреблението в тези страни (не членки) следва тенденциите на съответните страни членки от конкретния регион.

Докато Централна и Източна Европа (ЦИЕ) е близо до Западна (ЗЕ)<sup>1</sup> по обем на фармацевтичен продукт на глава от населението, има 2,5 пъти разлика в стойността на глава от населението. Тази разлика се дължи на потреблението на евтини генерични продукти. (3)



Източник: изработена от автора по данни от (17, 18, 3)

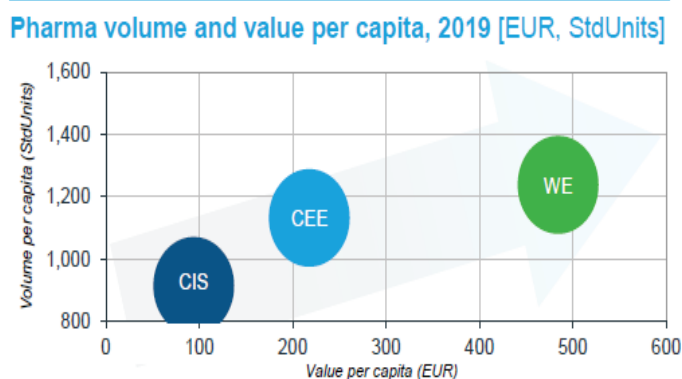
**Фигура 4.** Текущи разходи за здравеопазване 2019, % от БВП

<sup>1</sup> За доклада ЦИЕ и ЗЕ обхващат:

ЦИЕ: Полша, Румъния, Унгария, Чехия, Словакия, Хърватия, България, Словения, Литва, Сърбия, Латвия, Босна, Естония;

ЗЕ: Германия, Франция, Великобритания, Италия, Испания, Холандия, Белгия, Гърция, Португалия, Швеция, Австрия, Швейцария, Финландия, Норвегия, Ирландия, Люксембург.

Здравеопазването е ярък приоритет в развитите икономики като наблюдаваме, че ЦИЕ догонва Западна Европа. Различната кошница с медицински услуги (повече продукти с по-висока стойност в ЗЕ) води до по-висок дял на здравеопазването в БВП (17, 18, 19).

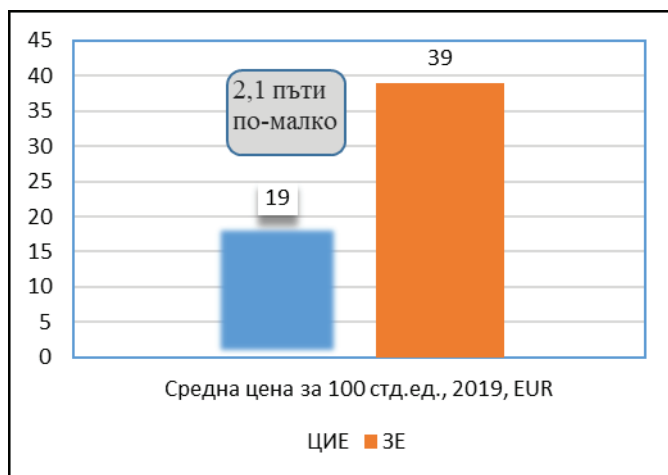


Източник: изработена от автора по данни от (3)

**Фигура 5.** Фармацевтичен обем и стойност на глава от населението, 2019 (EUR, стд.ед.)

Сравнително високото ниво на потребление в обемно изражение в ЦИЕ се генерира главно от генерични лекарства в кардиологията и гастроентерологията. Значителната разлика в цената между ЗЕ спрямо ЦИЕ се дължи главно на по-голямото потребление на по-скъпи (иновативни) лекарства, особено в областта на онкологията, докато нуждите на ЦИЕ са покрити главно с генерични лекарства.

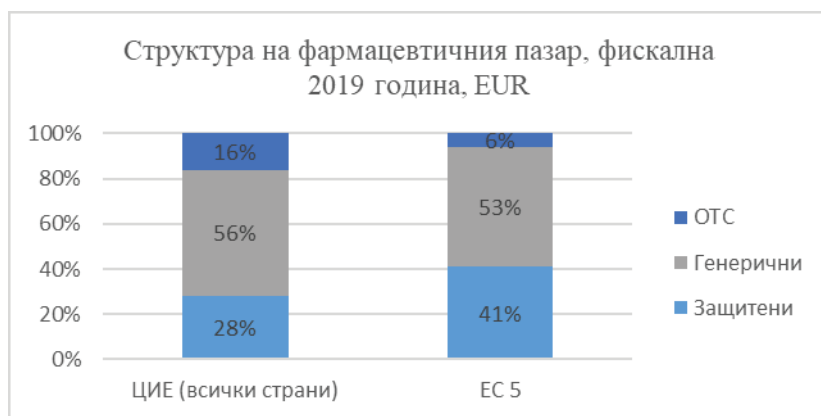
Разликите в средните ценови нива се дължат на пазарните структури като защитените (оригиналните) лекарства представляват по-голям пазарен дял в ЗЕ.



Източник: изработена от автора по данни от (3)



**Фигура 6.** Средна цена за 100 std.ед., 2019, EUR



*Източник: изработена от автора по данни от (3)*

**Фигура 7.** Структура на фармацевтичния пазар, фискална 2019 година, EUR

Средната цена на единица лекарствен продукт, което рефлектира и на пазарната стойност, е 2,1 пъти по-ниска в ЦИЕ, отколкото в ЗЕ, като това се дължи на потребление на генерици в ЦИЕ. По-високото ниво на цените в ЗЕ първо се генерира от много по-високия дял на Rx (прескрибторните продукти) сегмента в общия фармацевтичен пазар. Към това се добавят и по-високите разходи за иновативни (и по-скъпи) лекарства, особено в областта на онкологията, и в съвкупност избухват нагоре средното ниво в стойностно изражение за лекарствата в ЗЕ.

Страните от Източна Европа харчат относително по-малко за терапевтичните групи онкология и Централна нервна система, поради по-ниското потребление на иновации. Разходи за онкология в ЗЕ възлизат на 26% от общите разходи, като по-голямата част от тях – 16% са за иновативни лекарства, докато тези в ЦИЕ възлизат на съответно 21% и 12%. В относителни стойности разликите не изглеждат драстични, но поради значително по-високите цени на иновативните лекарства потреблението, което са всъщност разходите, измерено в абсолютни стойности достига 117 EUR на глава от населението за Западна Европа при съответно 38 EUR за Централна и Източна Европа. По отношение на Централна нервна система относителните и абсолютните стойности в голяма степен запазват горните съотношения като конкретните данни са: 14% от общите разходи, като 5% (от общите разходи) са за иновативни лекарства за Западна Европа, при съответно 13% и 4% за ЦИЕ. На глава от населението потреблението е 63 EUR в ЗЕ и 25 EUR в ЦИЕ (3, стр.7).

При групи, където широко са навлезли генеричните лекарства (и иновативните са вече малко) като Сърдечно-съдова система и Храносмилателен тракт и метаболизъм се наблюдават по-високи в процентно отношение разходи в ЦИЕ в сравнение със ЗЕ.

От данните дотук и като имаме предвид широко известната разлика между икономиките на ЗЕ и на ЦИЕ, измерена през призмата на БВП на глава от населението, можем пряко да наблюдаваме социално-икономическите измерения на генеричната фармацевтична индустрия за лекарствената политика, здравеопазването и населението като цяло. Най-развитите държави от континента могат и правят големи разходи за здравеопазване. При тях се въвеждат и използват най-новите и съответно скъпи иновативни лекарства. Немалка част от разходите им са, обаче, са насочени и към генерици. В ЦИЕ като не толкова силни икономически държави като тези от ЗЕ бюджетните ограничения предначертават използването на по-малко иновативни лекарства и повече генерични. По този начин чрез генеричните лекарства и в двата региона се дава възможност да се акумулират повече средства, за да се посрещнат по-големите разходи за осигуряване на иновативни лекарства и оттам да се достига до най-съвременните стандарти на здравеопазване. В ЦИЕ тази необходимост е по-силно изразена, поради различията в икономическото развитие спрямо страните от ЗЕ.

***Различията между страните не се дължат само на финансовите им възможности, а и на различни политики за възстановяване на разходите.***

Държавни фондове включително и реимбурсация съставляват за Българи 72 % от общите фармацевтични разходи като процентът за ЦИЕ е 70%, а за ЗЕ е 84%. Въпреки че между отделните страни различията са големи от гледна точка на България и общо ЦИЕ тези числа не показват твърде големи различия със ЗЕ (3).

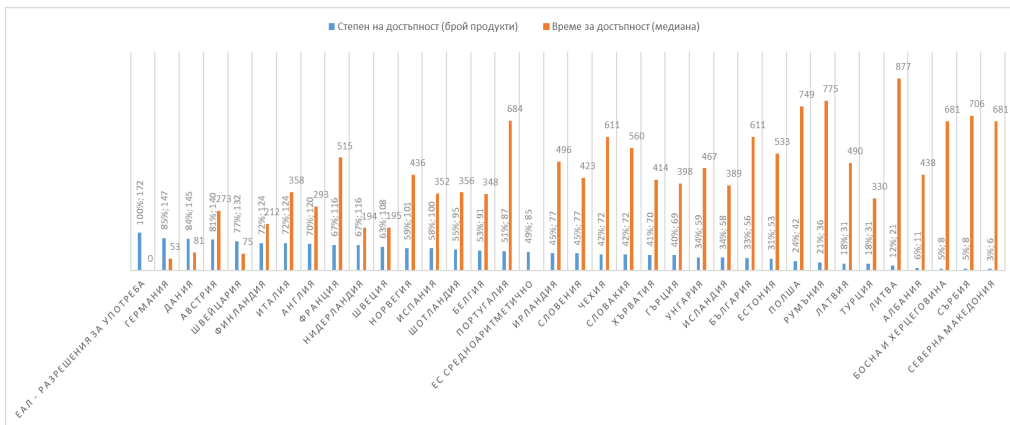
Следва да обърнем внимание и на съществените различия между страните от ЗЕ спрямо тези от ЦИЕ по отношение на достъпността на пациентите до иновативни терапии. Европейската федерация на фармацевтичните индустрии и асоциации (EFPIA) (съвместно с IQVIA) разработва ***Индикатор за достъпността на пациентите до иновативни терапии*** като показва степента на наличност и времето за изчакване в европейските страни (2). Индикаторът „Patients W.A.I.T.“ означава Пациенти, чакащи да получат достъп до иновативни терапии. Индикаторът Patients W.A.I.T. показва за нови лекарства (т.е. лекарства, включително вещество, които не са били налични преди това в Европа) в рамките на (подвижна) 4-годишна кохорта:

- степента на достъпност, измерена с броя на лекарствата, достъпни за пациентите в европейските страни. За повечето страни това е точката, в която продуктът получава достъп до списъка за възстановяване на разходи;
- време за достъпност – средното време между разрешението за пускане на пазара и достъпа на пациента, измерено с броя на дните, изминали от датата на разрешението за пускане на пазара от ЕС (13) (или одобрението на Swissmedic в случая на Швейцария) до деня на приключване на административните процеси след издаване на разрешение за употреба.

Достъпът на пациентите до нови лекарства е много разнообразен в цяла Европа (Фигура 8), с най-голям процент на достъпност в страните от Северна и Западна Европа и най-нисък в страните от Южна и Източна Европа. Средното закъснение между разрешаването на пазара и достъпа на пациентите може да варира с фактор, по-голям от 6 в цяла Европа, като пациентите в Северна и Западна Европа получават достъп до нови продукти 100 – 350 дни след

разрешаването на пазара, а пациентите предимно в Южна и Източна Европа – между 600- 850 дни.

Анализирайки само една от групите (с високо ниво на иновации), конкретно Онкология, установяваме, че България се представя по-добре като степента на достъпност достига 49% (21 лекарства при 49 одобрени от Европейската агенция по лекарствата) при 33% общо за всички лекарства (56 от 172). В случая времето за достъпност е малко повече 685 дни при 611 общо за всички лекарства. България се нарежда до Германия, Франция, Англия, Холандия, Белгия и Румъния, по отношение достъпността на онкологични лекарства с повече от 10% над нивото на всички одобрения за лекарства. В 88% от страните степента на одобрение е по-висока за онкологичните продукти в сравнение с всички продукти, одобрени между 2015-2018.



Източник: изработена от автора по данни от (2)

**Фигура 8.** Степен и време на достъпност до иноватични терапии

Защо е важна достъпността до иновативни терапии? Иновативните терапии дават на обществото възможност да се бори със социално значими болести. Решавайки въпроси в здравеопазването се подпомага разрешаването и на редица социално-икономически въпроси. Разработването на иноватичните терапии, както показахме по-горе е дълъг и скъп процес, съответно цената, която трябва да се заплати за тях е висока. Именно голямото навлизане на генерични продукти като по-евтина алтернатива на оригиналните позволи да се заделят все повече средства за ранното въвеждане на иновативни лекарствени продукти като по този начин се допринася за голямата цел – по-добро здравеопазване.

Към всичко казано дотук заслужава да се отбележи различното данъчно бреме по отношение данъкът върху добавената стойност. Нивото на тази данъчна ставка има практическо значение основно за неимбурсираните плащания като България е сред изключенията, прилагайки основната си висока ставка. От 34 страни в проучването на EFPIA към 1 януари 2018г. (6) само 6 страни имат ставки за прескрибторни лекарства извън интервала 0-10%, от тях 11 имат ставки от 0 до 5%. В случая се наблюдава едно намаляване на ефекта, постигнат чрез

заместването на оригинални лекарства с генерици, от значителното намаляване цените за здравеопазване при запазването на здравните достижения и ефекти за обществото.

С оглед пандемичната последна година на преден план излязоха и дългите вериги за доставките. Европа и България са задължени пред обществото си да осигурят база за устойчиво развитие, което е свързано с големите корпорации, доставките и корпоративното им управление. Големите фармацевтични компании са в болшинството си транснационални корпорации. Двадесет и първи век изправя бизнеса пред натиска за решаване въпросите по опазване на околната среда, спазване на човешките права и осигуряване на адекватни условия на труд.(1)

## **Заклучение**

Въвеждането на генерична лекарствена политика чрез мерките на законодателството, в обучението, предписването и употребата на лекарства е с доказани ползи по отношение на осигуряване на необходимите лекарства, с гарантирано качество, на достъпни цени за обществото.

Най-развитите държави от континента могат и правят съществени разходи за здравеопазване. При тях се въвеждат най-рано и използват най-новите и съответно скъпи иновативни лекарства. Немалка част от разходите им са, обаче, са насочени и към генерици. В ЦИЕ като не толкова силни икономически държави като тези от ЗЕ бюджетните ограничения предначертават използването на по-малко иновативни лекарства и повече генерични. По този начин чрез генеричните лекарства и в двата региона се дава възможност да се акумулират повече средства, за да се посрещнат по-големите разходи за осигуряване на иновативни лекарства и оттам да се достига до най-съвременните стандарти на здравеопазване. В ЦИЕ тази необходимост е по-силно изразена, поради различията в икономическото развитие спрямо страните от ЗЕ. Забавеното навлизане на нови иноватични терапии има ясно изразен социален и икономически ефекти.

Показани са социално-икономически измерения на генеричната фармацевтична индустрия днес, както и са обосновани съответните ползи. Тези ползи от генеричните лекарства са, че те осигуряват достъпа до златен стандарт лекарства за много сериозни заболявания, както и осигуряват достъп до лекарства за по-голяма част от населението. От друга страна стимулират здравословната конкуренция със сектора на оригиналните лекарства като допринасят за спестявания в националните здравни фондове и позволяват бъдещи дългосрочни спестявания при разширяващата се роля на лекарствата спрямо хоспитализацията. И можем да заключим, че това са продукти с високо качество.

Резултатите от настоящото изследване са приложими при разработването на лекарствената политика на България.

Към настоящото изследване е подходящо да се доразвият въпроси за по-нататъшно изследване, свързани с фармакоикономиката като средство, което подпомага вземането на стратегически и оперативни управленски решения за разработването, производството и употребата на лекарствата.

## Използвана литература

### *Литература на български език:*

1. Боева, Б. (2018). Капитали, топене на ледовете и 2°C. София: Изток-Запад

### *Литература на чужди езици:*

1. Bouvy, F, Troein, P. (2020). EFPIA Patients W.A.I.T. Indicator 2019 Survey. IQVIA.
2. Chichov, L. (2020). East European (EE) pharmaceutical markets comparison study. IQVIA, Sofia.
3. Cocoli, M., Dirnagl, A. (2016). Global Generic Pharmaceutical Industry Review. Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, NY.
4. Correa, C. (2000). Integrating Public Health Concerns into Patent Legislation in Developing Countries. South Centre, Geneva.
5. European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. (2018). The Pharmaceutical Industry in Figures, Brussels.
6. Simoens, S., De Coster, S. (2006). Sustaining Generic Medicines Market in Europe. Research Centre for Pharmaceutical Care and Pharmaco-economics, Brussels.
7. EFPIA. (2020). An ageing population and increasing prevalence of chronic disease are burdening healthcare systems. Available at: <https://www.efpia.eu/publications/data-center/medicines-costs-in-context/ageing-population/> [Retrieved on: 05.10.2020]

### *Документи на Р България и на ЕС:*

1. Директива 2001/83/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 6 ноември 2001 година за утвърждаване на кодекс на Общността относно лекарствени продукти за хуманна употреба // Обн. Л ОВ. бр.311 от 28 Ноември 2001 г.
2. Закон за лекарствата и аптеките в хуманната медицина // обн., ДВ, бр. 36 от 1995 г., последно изм. ДВ бр. 105/2006 г., отменен с § 6 от преходните и заключителните разпоредби на Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина – ДВ, бр. 31 от 13 април 2007 г.,
3. Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина // обн., ДВ, бр. 31 от 13.04.2007 г., последно изм. и доп., бр. 48 от 27.06.2015 г.
4. *Документи и публикации на международни организации:*
5. Department of Economic and Social Affairs – Population Division. (2019). World Population Prospects 2019. United Nations, New York
6. European Medicines Agency. (2019). Annual Report 2019 The European Medicines Agency's contribution to science, medicines and health in 2019, Amsterdam
7. World Health Organization. (2019). WHO Drug Information. The School of International Nonproprietary Names, Vol. 33, No. 1, Geneva

8. World Health Organization. (2020). WHO Drug Information. International Nonproprietary Names for Pharmaceutical Substances (INN) – Recommended INN: List 84, Vol. 34, No. 3, Geneva
9. World Health Organization. (2017). Guidance on the use of international non-proprietary names (INNs) for pharmaceutical substances, Geneva
10. World Health Organization. (2020). Current health expenditure (CHE) as percentage of gross domestic product (GDP). Available at: [https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/current-health-expenditure-\(che\)-as-percentage-of-gross-domestic-product-\(gdp\)-\(-\)](https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/current-health-expenditure-(che)-as-percentage-of-gross-domestic-product-(gdp)-(-)) [Retrieved on: 05.10.2020]
11. The World Bank. (2020). Current health expenditure (% of GDP). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS> [Retrieved on: 05.10.2020]
12. World Health Organization. (2020). Global Health Expenditure Database. Available at: <https://apps.who.int/nha/database> [Retrieved on: 05.10.2020]
13. United Nations. (2020). World Population Prospects 2019. Available at: <https://population.un.org/wpp/> [Retrieved on: 05.10.2020]

# СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ОСНОВНИТЕ ИНДЕКСИ ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ. РАЗВИТИЕ НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО В БЪЛГАРИЯ

Руслан Цанков<sup>1</sup>,  
Стела Вълева<sup>2</sup>  
УНСС,

Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
е-мейл: tsankov.r@unwe.bg<sup>1</sup>; SValeva@feba.uni-sofia.bg<sup>2</sup>

## **Резюме**

*Дигитализацията е обект на изследване още от навлизането на компютрите в масова употреба. Това което прави нейния анализ актуален сега са трансформационните ефекти, излизаци извън тясната сфера на приложение на информационните технологии и факта, че големите промени предстоят. Стратегиите за дигитализация на държавно ниво са видимата част от този процес. Ефектите на технологии като изкуствен интелект и добавена реалност тепърва ще се изследват.*

*Поради многоликия и постоянно разширяващ се обхват на дигиталната трансформация, той е труден за дефиниране и измерване. Този доклад прави стъпка напред в това отношение, като обобщава научните търсения и основните индекси в сферата на дигиталните промени. В него са констатирани и основните им слабости с цел задълбочаване на изследването за тяхното преодоляване. Сравнява се и познавателната стойност на информацията от самите индекси. Докладът представя позицията на България в основни индекси за дигитална трансформация. Страната е малка отворена икономика, член на ЕС, но изоставаща в дигиталното си развитие. Представена е и политиката на България в областта на дигитализацията като аналитична база за изследване на резултатите в дълбочина. Изводите касаят както теоретичните изследвания, които следват практиката, така и нуждата от по-точно измерване на ефектите с цел по-бърза адаптация към промените.*

**Ключови думи:** дигитализация, дигитална икономика, България, индекси за дигитална трансформация

**JEL:** C43, O3

<sup>1</sup> Докторант, УНСС, Катедра „МИО и Бизнес“, факултет „Международна икономика и политика“

<sup>2</sup> Докторант, Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет

# COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BASIC INDEXES FOR DIGITAL TRANSFORMATION. DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY IN BULGARIA

Ruslan Tsankov<sup>3</sup>, Stela Valeva<sup>4</sup>  
University of National and World Economy,  
Sofia University “St. Kl. Ohridski”  
e-mail: tsankov.r@unwe.bg<sup>1</sup>; SValeva@feba.uni-sofia.bg<sup>2</sup>

## Abstract

**Digitalization** has been a subject of research since the advent of computers in mass use. What makes its analysis relevant nowadays are the transformational effects that go beyond the narrow field of application of information technology, as well as the fact that major changes are ahead. State-level digitalization strategies are a visible part of this process. The effects of technologies such as artificial intelligence and augmented reality have yet to be explored.

It is challenging to define and measure digital transformation due to its multifaceted and ever-expanding scope. This report takes a step forward in this regard. By summarizing scientific researches and the key indexes in the field of digital change, it also identifies their main weaknesses deepening the study to overcome them. The cognitive value of the information is analysed as well. The report presents the position of Bulgaria according to the main indexes for digital transformation. The country is a small open economy, a member of the EU and lagging in its digital development. Bulgaria's policy in this area is an analytical basis for studying the results in depth. The findings concern as theoretical researches, lagging behind the practice as well as the need for more accurate measurement of effects to adapt more quickly to the change.

**Keywords:** digitalisation, digital economy, Bulgaria, digital transformation indexes

**JEL:** C43, O3

## Увод

Настоящият материал представя теоретичното разбиране относно дигитализацията и обхвата на трансформациите под нейно влияние, засягащи цялото общество. През месеците след наложените социални мерки за ограничаване въздействието на вируса Ковид -19 темата стана много актуална благодарение на нейната роля за преодоляване на последствията от пандемията. Дигитализацията съпътства развитието на обществото ни още от навлизането на персоналните компютри в масова употреба. Но едва с проявяването на ефекта на информационните технологии като обществена трансформационна сила тя става обект на засилено изследване. Последните години бележат рязък ръст в опитите да се дефинират дигиталните промени като обхват и въздействие. Бяха създадени редица индекси от влиятелни международни организации с цел да се

<sup>3</sup> PhD candidate, UNWE, Department of International Economic Relations and Business, Faculty of International Economics and Politics

<sup>4</sup> PhD candidate, Sofia University “St. Kl. Ohridski”, Faculty of Economics and Business Administration



проследи тази трансформация. От особено значение за европейската практика е Индексът за дигитална икономика и общество (DESI) и неговият международен еквивалент, изготвени по поръчка на Европейската комисия за изследване на резултатите от политиките на ЕС в това направление. Целта е в рамките на дигитализацията като обект на анализа да се очертаят теоретичните и методологически основи на дигиталните трансформации като негова предметна област на изследване. За реализацията на тази цел е разгледан и конкретен пример – позицията на България в избрани индекси за дигитална трансформация. Страната е малка отворена икономика, член на ЕС и изоставаща в дигиталното си развитие. Политиката на България в тази област дава аналитична база за изследване на резултатите в дълбочина. Изводите касаят както теоретичните изследвания, които изостават от практиката, така и нуждата от по-точно измерване на ефектите с цел по-бърза адаптация към промените. Възможностите и ограниченията на данните, предоставени ни от индексите са разгледани подробно в изследването.

### **Теоретична рамка на анализа**

Какво е дигитализация? Стартирана от технологични новости, нейното влияние се разпростира на концентрични кръгове, излизайки от тясната сфера на приложение и трансформирайки все по-широки области от самата социално-икономическа действителност (*Bukht, R., Heeks, R., 2017*). Исторически тя обхваща няколко вълни от иновации и синхронно теорията за дигитализация еволюира и разширява обхвата си. Всяко следващо ниво е наследник на технологичните новости от предходния период, но същевременно съдържа и нови открития, които са коренно различни. Те засягат други индустрии с различни сфери на приложение.

Феноменът дигитализация и теоретичните му основи са разгледани в два аспекта – тесен и широк. Тесният визира само конкретни нови технологии и тяхното влияние. Широкият аспект е възприет понастоящем от редица международни институции като ОИСР и МВФ. Той отчита цялостното влияние на дигиталните трансформации върху обществото. На тази база се разработват политики за ускорено дигитално развитие на национално ниво.

Най – общо цифровата икономика е резултат от трансформационните ефекти на новите технологии в областта на информацията и комуникациите. Често цитиран произход на термина е използването му в книгата „Цифровата икономика: обещание и опасност в ерата на мрежовото разузнаване“ на Дон Тапскот от 1996 година. В нея той коментира мрежите, които свързват не само машини и технологии, но и хора. Въпреки липсата на конкретно определение, Тапскот първи обръща внимание на ефектите от това взаимодействие за общото социално развитие. Ранните тълкувания (*Tapscott, 1996; Lane, 1999*) се съсредоточават специално върху Интернет, отразявайки появата му през 90-те години на миналия век като основна технология, поне в глобалния Север.

Определенията винаги са отражение на времето и тенденциите в които се появяват. През 2000 г. под редакцията на двама изтъкнати съвременни

изследователи на дигитализацията- Бринйолфсон и Кайн, излиза от печат сборник с материали от специална конференция, посветена на оценка на трансформационните ѝ ефекти (*Brynjolfsson & Kahin, 2000a*). Той включва материали относно промяната в организациите, макроикономическите ефекти, отражението ѝ върху малкия бизнес, промяна в пазарната организация и конкурентните структури, и други. В уводните си бележки двамата изследователи определят информационната икономика като „широка и дългосрочна тенденция към разширяване на активите и стойността, основани на информация и знания спрямо материални активи и продукти, свързани със селското стопанство, минното дело и производството“ (*Brynjolfsson & Kahin, 2000b*).

В няколко свои издания от последните години ОИСР дава ясни определения за дигитализацията. Според първите тълкувания на организацията дигиталната икономика прави възможно търговията със стоки и услуги с помощта на електронната търговия и интернет (*OECD, 2013*). Впоследствие това разбиране претърпява развитие и през 2018 г. за организацията дигиталната трансформация обхваща и икономическите и социални ефекти на цифровизацията и дигитализацията (*OECD, 2018*). В новото определение към електронната търговията са добавени не само употребата на данни, но и всички социални и икономически ефекти, вследствие на цифровата и дигитална трансформация.

## **Методология**

Описаната еволюция води до създаването на индекси с различна цел и обхват. В доклада са представени основните световни индекси, измерващи дигиталната трансформация, както и Индексът за цифрова икономика и общество (DESI). Той ежегодно се публикува от Европейската комисия от 2014г. досега и проследява резултатите от политиката в областта на дигитализацията. Съществува и международен еквивалент и в него са включени избрани държави от останалия свят извън ЕС.

## **Индекс за дигитално приемане (DAI)**

Индексът за дигитално приемане (DAI) се изготвя от Световната банка. Той има две издания – за 2014 г. и за 2016 г. Това е световен индекс, който обхваща 180 държави и измерва дигиталното приемане на страните по скала от 0 до 1. Индексът групира три основни измерения на икономиката в три субиндекса – население, правителство и бизнес. Представянето на дадена държава се изчислява като проста обща средна стойност.

Всеки субиндекс включва технологичните изисквания, необходими за насърчаване на дигиталното развитие, повишаване на производителността и улесняване на бизнеса (*World Bank Group, 2016*).

## **Световен индекс на конкурентоспособността (WCY) и Индекс на дигиталната конкурентоспособност на IMD**

През 2014 г. за първи път към Световния индекс на конкурентоспособност на швейцарския институт IMD е публикуван и отделен доклад, класиращ дигиталната конкурентоспособност на страните. Тъй като показателите за технология и научна инфраструктура са включени в общата класация, с дигиталната конкурентоспособност се въвеждат няколко нови критерия за измерване на способността на страните да възприемат цифровите технологии, водещи до трансформация в държавните практики, бизнес моделите и обществото. За 2020 г. са представени резултатите на 63 държави. Дигиталната конкурентоспособност обхваща три основни фактора – знания, технология и бъдеща готовност. От своя страна тези фактори е разделен на 3 подфактора, които подчертават всеки аспект на анализирани области. Тези 9 подфактора включват 52 критерия, въпреки че всеки от тях не е задължително да има един и същ брой критерии. Подфакторите, независимо от броя на критериите, които съдържат имат еднаква тежест в общото консолидиране на резултатите, което е приблизително 11,1% ( $100 \div 9 \sim 11,1$ ). Количествените критерии представляват тежест 2/3 в общото класиране, останалите са качествени. Обобщаването на резултатите от деветте подфактора води до общото класиране.

## **Индексът на дигитална икономика и обществото (DESI)**

Индексът на цифрова икономика и обществото (DESI) се състои от пет основни области, които се групират в общо 34 показателя.

Петте основни измерения са „Свързаност“, „Човешки капитал“, „Използване на Интернет“, „Внедряване на цифрови технологии“ и „Цифрови обществени услуги“. Всяко измерение е конкретизирано чрез подизмерения на които е придадено различно тегло. Това позволява да се модулира относителната важност, която изследователите придават на дадено измерение. Получените резултати се сумират в петте основни измерения. Те от своя страна след придаване на тегла също се сумират до един групов показател за позицията на дадената държава в областта на дигитализацията спрямо останалите държави.

Елементът „Свързаност“ касае самата инфраструктура за интернет връзки и мобилни комуникации. Индексът разделя този стълб на отделни измерения, например свързани със скоростта на връзката и нейната цена. Тук акцент е не само самото покритие, но и възможността за въвеждане на свързаност от следващо поколение, позволяващо използване на сензори, автономни автомобили, бърз видеострийминг.

На второ място се изследват чрез отделни стълбове възможността на гражданството да се възползва от изградените връзки- обща комуникация, онлайн търговия, общуване и забавления. Отчита се и подготовката на специалисти за работа в дигиталната сфера.

В отделна част на анализа е изведен бизнес сегмента и начина, по който фирмите се адаптират и възползват от възможностите на дигиталната среда.

Със специален индикатор се проследява адаптирането на услугите, предоставяни от правителствата чрез дигитални технологии, както и употребата и повторната употреба на данни.

Формулата за изчисление на съставният индекс DESI (European commission, 2018a) и (European commission, 2018b) е както следва:

$$\begin{aligned}
 DESI = & \text{Свързаност} \times 0.25 + \text{Човешки капитал} \times 0.25 + \\
 & + \text{Използване на интернет} \times 0.15 + \text{Внедряване на цифрови} \\
 & \quad \text{технологии} \times 0.2 + \\
 & + \text{Цифрови обществени услуги} \times 0.1
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Сборът на теглата е единица (100%).

### По-нови индекси

#### DiGiX

DiGiX е разработен от икономистите Ноелия Камара и Дейвид Туеста. Той е съставен индекс от 18 подиндикатора, изчислен за 99 страни по света. Целта е да се измери степента на дигитализация в разглежданите страни чрез събиране и класифициране на информация, свързана с три зони на изследване (Camara, 2018) :

- условия за доставка (инфраструктура и разходи),
- условия на търсене,
- институционална среда (регулации и логистика).

#### Enabling Digitalization Index (EDI)

През 2018 г. Юлер Хермес (Euler Hermes) публикува новото издание на Enabling Digitalization Index (EDI). То обхваща 115 държави по отношение на подкрепата им за дигитализацията и ги класира в съответствие с регулацията на цифровите технологии, с различните институционални, логистични и технически аспекти. Фокусът е върху благоприятната организационната среда за цифрова трансформация и подкрепата, която правителството осигурява.

Основните световни индекси за дигитална трансформация са обобщени в таблицата.

**Таблица 1.** Водещи индекси, измерващи напредъка в областта на дигиталната икономика и общество

Източник	Индекс	Ниво	Страни
IMD World Competitiveness Centre	Индекс на дигиталната конкурентоспособност	Макро Микро	63
Световна банка	Индекс на дигиталното приемане	Макро	180

ЕС	Индекс на дигиталната икономика и общество	Макро Микро	28 <sup>1</sup>
BBVA Research	DiGiX	Макро	99
Euler Hermes	Enabling Digitalization Index	Макро	115

*Източници:*

*IMD (n.d) World digital competitiveness ranking , [Online] Accessable at: <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/the-imd-world-digital-competitiveness-ranking/>*

*World Bank (n.d.) Digital Adopton Index [Online] Accessable at: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>*

*EC (n.d) Digital economy and society index [Online] Accessable at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>*

*BBRA(n.d.) DiGiX [Online] Accessable at: [https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/digix-the-digitizationindex/#:~:text=The%20Digitization%20Index%20\(DiGiX\)%20assesses,increased%20competitiveness%20and%20well-being](https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/digix-the-digitizationindex/#:~:text=The%20Digitization%20Index%20(DiGiX)%20assesses,increased%20competitiveness%20and%20well-being)*

*Euler Hermes (n.d.) [Online] Accessable at: [https://www.eulerhermes.com/en\\_global/news-insights/economic-insights/1370.html](https://www.eulerhermes.com/en_global/news-insights/economic-insights/1370.html)*

## Представяне на България

България е член на ЕС и изостава в дигиталното си развитие. В настоящия материал са представени аспекти от политиката на България в тази област, които могат да послужат като аналитична база за по-подробно изследване на резултатите. Този подход е в основата на повечето изследвания на службите на Европейската комисия, целящи да обяснят не само резултатите от дигиталните политики, но и причините за тях.

Като по – значими политики на България в сферата на дигитализацията следва да се отбележи, че България вече разполага с национална програма „Цифрова България 2025“ за дигитализиране на индустрията и Пътна карта към нея, приети с РМС № 730 от 5 декември 2019 г.. Тъй като настоящият материал анализира данни от Индекса за цифрова икономика и общество (DESI) за периода до 2019 г. резултатите от реализацията на програмата следва да бъдат изследвани в бъдеще.

През юни 2018 г. беше подписано писмо за намерение между България, Гърция и Сърбия за подготовка и провеждане на тестове за съвместно, свързано и автоматизирано шофиране в трите държави с цел разгръщане на 5G.

В контекста на реформата на висшето образование се прилагат някои мерки за засилване на сътрудничеството между образователните институции и бизнеса.

Европейският социален фонд подкрепя проект за привеждане на университетските учебни програми в по-голяма степен в съответствие с нуждите на пазара на труда.

<sup>1</sup> Тъй като стойностите се отнасят за 2019 г., Великобритания все още е част от DESI за 2020 г. и средните стойности за ЕС са изчислени за 28 държави членки.

България е изготвила „Концепция за цифровата трансформация на българската промишленост (Индустрия 4.0)“, която трябва да бъде основа за разработване и на стратегия.

България постига значителен напредък в прилагането на стратегията си за развитие на електронното управление.

**Таблица 2.** Представяне на България в избрани индекси, измерващи напредъка в областта на дигиталната икономика и общество

Източник	Индекс	Ниво	Брой страни	Позиция на България за съответната година					
				2014	2015	2016	2017	2018	2019
IMD World Competitiveness Centre	Индекс на дигиталната конкурентоспособност	Макро Микро	63	NA	NA	NA	45	43	45
World Bank	Индекс на дигиталното приемане	Макро	180	141	NA	107	NA	NA	NA
ЕС	DESI <sup>2</sup>	Макро Микро	28	27	27	27	27	27	28

*Източници:*

IMD (n.d) *World digital competitiveness ranking*, [Online] Accessable at: <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/the-imd-world-digital-competitiveness-ranking/>

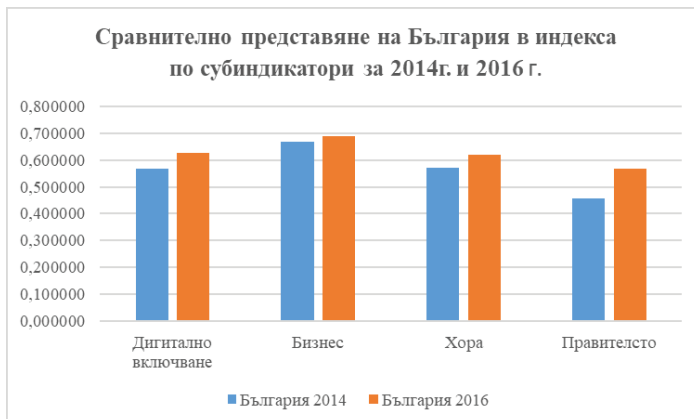
World Bank (n.d.) *Digital Adoption Index* [Online] Accessable at: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>

EC(n.d) *Digital economy and society index* [Online] Accessable at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>

BBRA(n.d.) *DiGiX* [Online] Accessable at: [https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/digix-the-digitizationindex/#:~:text=The%20Digitization%20Index%20\(DiGiX\)%20assesses,increased%20competitiveness%20and%20well-being](https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/digix-the-digitizationindex/#:~:text=The%20Digitization%20Index%20(DiGiX)%20assesses,increased%20competitiveness%20and%20well-being)

Euler Hermes (n.d.) [Online] Accessable at: [https://www.eulerhermes.com/en\\_global/news-insights/economic-insights/1370.html](https://www.eulerhermes.com/en_global/news-insights/economic-insights/1370.html)

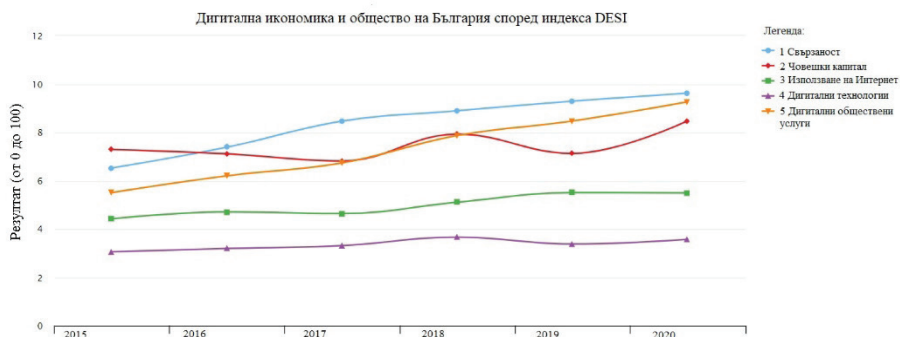
<sup>2</sup> Тъй като стойностите се отнасят за 2019 г., Великобритания все още е част от DESI за 2020 г. и средните стойности за ЕС са изчислени за 28 държави членки.



Източник: *Digital Adoption Index, WB*, достъпен на <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>

**Фигура 1.** Представяне на България в индекса на Световната банка за 2014 и 2016 г.

Най-песимистично класиране за България отчита индексът на Световната Банка, който отбелязва напредък за България през 2016-та г. и я поставя едва на 107 място, като предишната позиция е била 141-ва. За съжаление все още не са представени по-нови данни, които да изразят развитието през следващите периоди.



Източник: *EU (n.d) Digital economy and society index [Online] Accessable at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>*

**Фигура 2.** Напредък по индикатори на България в Индекса за цифрова икономика и общество за периода 2014-2019 г. вкл.

Индексът DESI и публикуваните ежегодно данни и анализи свързани с него очертават една по-ясна картина за България в напредъка към дигитална икономика (European Commission, 2020). Обобщените резултати по основните направления в индекса показват, че страната отбелязва най-осезателен прогрес в

областта на дигиталните обществени услуги, докато въвеждането и интегрирането на дигитални технологии от бизнеса остава сравнително на едно и също ниво за последните години, наред с използването им от гражданите.

## Изводи

Независимо от голямото многообразие от индекси, тяхната познавателна стойност на база общо подреждане остава относително ограничена. Различният обхват, методология и периоди правят сравнението трудно в детайли.

От представените индекси с най-голямо значение за България е Индексът за дигитална икономика и общество (DESI). Той е изготвен за да проследява успехите на държавите-членки на ЕС при прилагане на политиката на Съюза в областта на дигитализацията. За България е видимо косвено, че забавянето на приемане на стратегически документи за направляване на дигиталната промяна на национално ниво рефлектира в лоши резултати. В този смисъл устойчивата последна позиция на страната показва, че политиките са неефективни и следва да се ускори процесът на разработване и приемане на нови програми и инициативи. Целта е да се подобри икономическото представяне на България в един бъдещ, все по-дигитален свят.

В свое проучване института *McKinsey (Novak, J., et al., 2018)* разглежда възможността изоставащите страни от Източна Европа да реализират догонващо развитие и по този начин икономическите показатели на ЕС да бъдат подобреени. Като илюстрация може да се посочи България, която за периода 2012-2016 г. отбелязва 8.2% ръст на дигиталната икономика. В същото време за петте най-големи икономики в ЕС този показател е 3.1%. Според цитираното проучване дигитализацията може да ускори българската икономика в бъдеще. Ако дигиталното изоставане бъде устойчиво преодоляно и дисбалансите със Западна и Северна Европа бъдат намалени, България може да добави до 8 млрд.EUR към БВП до 2025 г. Прогнозните данни за региона на Централна и Източна Европа като цяло са за 200 млрд.EUR по оценки на същото проучване.

## Използвана литература

1. Brynjolfsson, E. & Kahin, B. (2000b). Introduction, in *Understanding the Digital Economy*, E.Brynjolfsson & B. Kahin (eds). MIT Press, Cambridge, MA, 1-10.
2. Brynjolfsson, E., Kahin, B. (2000a). *Understanding the Digital Economy: Data, Tools, and Research*. MIT Press, Cambridge, MA.
3. Bukht, R., Heeks, R. (2017). *Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy*, Working Paper Working Paper Series. Working Paper No. 68, Centre for Development Informatics, Global Development Institute, SEED.
4. Cámara, N. (2018): *AMultidimensional Index of Digitization*, BBVA Research.
5. European Commission. (2018a). *International Digital Economy and Society Index 2018, SMART 2017/0052. (Finale Report)*, Digital Single Market. DG Communications Networks, Content & Technology.



6. European Commission. (2018b). DESI 2018: Digital Economy and Society Index, Metodological Note. DG Communications Networks, Content & Technology.
7. European Commission. (2020). Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Bulgaria, pp.1-13. Available at: [https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc\\_id=66907](https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=66907)
8. Lane, N. (1999). Advancing the digital economy into the 21st century. *Information Systems Frontiers*, 1(3), 317-320.
9. Novak, J., et al. (2018). The Rise of Digital Challengers. *Digital McKinsey*, pp.16-18.
10. OECD. (2013). The Digital Economy. Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/The-Digital-Economy-2012.pdf>
11. OECD. (2018). Going Digital in a Multilateral World. Available at: <https://www.oecd.org/going-digital/C-MIN-2018-6-EN.pdf>
12. Tapscott, D. (1996). *The digital economy: Promise and peril in the age of networked intelligence*. McGraw-Hill, New York, NY.
13. World Bank Group. (2016). *World Development Report 2016: Digital dividends*. World Bank Publications.

# МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА ЗА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА (2007-2018 г.)

Мариела Савкова<sup>1</sup>

Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
e-мейл: m.savkova@eufunds.bg; savkovamariela@gmail.com

## Резюме

**Заплахата** от големите регионални неравенства в Европейския съюз (ЕС) засяга същността на европейския интеграционен процес, поради което през 90-те години на ХХ-ти век държавите-членки приемат за своя първостепенна цел социално-икономическата кохезия в Съюза. Така от първата Многогодишна финансова рамка (1988 г.) до днес, те отделят над една-трета от бюджета си за най-слабо развитите региони. Настоящото изследване има за цел да отговори на въпросите как е въведена тази цел в новоприсъединените държави-членки (ДЧ) от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) и подобряват ли Европейските структурни и инвестиционни фондове на ЕС тяхната регионална кохезия с ЕС.

**Изследването** прави оценка на нивото на кохезия на единадесет държави-членки от Централна и Източна Европа и съставните им петдесет и девет региона NUTS 2 в периода 2007-2018 г. Това са Чехия, Полша, Унгария, Словакия, Словения, Естония, Литва, Латвия, Румъния, България и Хърватска. По-бързият напредък на някои държави от други показва, че съществуват фактори, които ускоряват или забавят процеса на кохезия с ЕС. Изследвана е и теорията за регионалните неравенства, свързани с нея понятия и са направени изводи.

**Ключови думи:** Социално-икономическа кохезия, регионални неравенства, теория за регионалните неравенства, регионализъм, граница на кохезия и граница на бедност, изоставащи и догонващи региони.

**JEL:** R01, R02

---

<sup>1</sup> Мариела Савкова, е докторант в Катедра „Европеистика“ на СУ „Св. Климент Охридски“. Тя е автор на материали, презентации и интервюта за влиянието на кохезионната политика с ЕС в Дунавския макро регион и Северозападният регион NUTS 2. Мениджър на проекти за популяризиране на кохезионната политика на ЕС в България от 1.11.2011 г. Част от екипа на международния консултант, изготвил “Интер-регионални мерки за развитие след строителството на Дунав мост Видин-Калафат”, 2006 г. Ръководител на екипа, изготвил първата Стратегия за развитие на Община Видин, 2000-2006 г. Общински съветник и Председател на ПК по “Евроинтеграция” 2002-2005 г. в Об. съвет Видин.

# MONITORING AND IMPACT ASSESSMENT OF THE EU COHESION POLICY ON THE MEMBER STATES FROM THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE (2007-2018)

Mariela Savkova

Sofia University "St. Kliment Ohridski "

e-mail: m.savkova@eufunds.bg; savkovamariela@gmail.com

## Abstract

*The threat of major regional disparities in the EU affects the core of the European integration process. That is why in the 90s of the 20th century the Member States adopted socio-economic cohesion in the Union as their primary objective. Thus, from the first Multiannual Financial Framework (1988) until today, they allocate more than one-third of their budget to the regions that are lagging behind in their socio-economic development. How has this goal been implemented in the new member-states (MS) from the Central and Eastern European (CEE) countries and does the European funds improve cohesion with the EU?*

*The study evaluates the level of cohesion of eleven MS from the Central and Eastern Europe and their fifty-nine NUTS 2 regions, following the completion of a full multiannual financial framework with the EU. These are the Czech Republic, Poland, Hungary, Slovakia, Slovenia, Estonia, Lithuania, Latvia, Romania, Bulgaria and Croatia. The subject of this study are the factors that accelerate and slow down the process of socio-economic cohesion within the EU. A theory of regional inequalities is studied, related concepts have been outlined and respective conclusions drawn.*

**Key words:** *Socio-economic cohesion, regional disparities, theory of regional disparities, regionalism, cohesion border and poverty line, less-developed and catching up regions.*

**JEL:** R01, R02

## Увод

Ролята на регионите става все по-важна в условията на разширяващ се Европейски съюз, увеличени регионални неравенства и ограничени ресурси след Брекзит и пандемията Ковид 19, започнала през 2020 г. Днес, все повече анализи разглеждат регионите като най-икономичната и ефективна териториална единица, която може да замести успешно националните правителства при наличието на достатъчен административен капацитет, включително във функциите им да управляват ефективно, ефикасно и целесъобразно в условията на ограничени ресурси. Това е възможност, преди всичко произтичаща от постиженията на демокрацията, многостепенното управление на ЕС да доведе до приближаване на процеса на вземане на решения най-близо до общностите и гражданите, за които се отнасят. При наличие на всички други условия, регионалният подход може да бъде печеливш както за националните правителства, така и за местните общности, защото регионалното многообразие е двигател на европейската интеграция през годините, а днес знанието за местните специфики и потенциал

може да има реална добавена стойност за икономическото и социално благополучие на Европейския съюз.

Как се справят държавите-членки от Централна и Източна Европа с целта да постигат устойчива и всеобхватна кохезия с ЕС? Колко силни са регионите в ЕС и имат ли подкрепа от националните правителства в новоприсъединените държави-членки да управляват ресурси и да решават свои икономически и социални проблеми?

## 1. Основни рамки на изследването

След петото и най-голямо разширяване на ЕС с държавите от Централна и Източна Европа, регионалните неравенства в ЕС сериозно се увеличават. *“Докато новите държави-членки включват 21% от населението на ЕС, те допринасят само около 7% в брутния продукт на ЕС, а доходите на глава от населението са една четвърт по-ниски от средните през 2003 г. и под една-трета през 2007 г.”*<sup>2</sup>. Поради своята икономическа изостаналост и съществуването на кохезионната политика на ЕС, ДЧ от Централна и Източна Европа се оформиха като основни бенефициенти на европейските фондове за кохезия. Веднага трябва да се уточни, че седем региона NUTS 2 още на входа си в ЕС са част от групата на по-богатите региони в ЕС, докато останалата им територия е около два пъти по-бедна. Големите вътрешно-регионални неравенства се оказват сериозен проблем във всички ДЧ от Централна и Източна Европа.

Темата за неравенствата в Съюза се появява в дебата на Европейската икономическа общност още след първото разширяване на ЕС през 1973 г. През 80-те години на XX век целта за социално-икономическа кохезия става официална политика на ЕС, за която Европейската икономическа общност започва да отделя за по-бедните региони над една-трета от бюджета си още от първата МФР (1988). В средата на 90-те години на XX век политиката вече става първостепенна цел в Европейския съюз. Участват ли регионите в този процес или техният глас е формален? Каква е ефективността на тези средства, постигат ли целта за кохезия? Настоящият анализ проучва нивото на кохезия на държавите-членки от ЦИЕ около петнадесет години след членството им в ЕС и изпълнението на два многогодишни бюджета за кохезия. Направено е сравнение на процеса на кохезия на регионите и последваща оценка на вътрешно-регионалните неравенства в ДЧ на ЕС от ЦИЕ. Анализът търси отговор на въпроса защо държави, които са имали сходно стопанско развитие до 1990 г., напредват различно в процеса на кохезия с ЕС? Кои са онези фактори, които усилват или спират този процес? Последният път, когато ЕС отчита реална конвергенция, е в края на 2000 година, непосредствено след приемането на еврото.

**Хипотеза:** В резултат от наследено териториално развитие и голям дял инвестиции, разпределяни от държавата включително чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), след членството на държавите от Централна и Източна Европа в ЕС се запазва техният модел на развитие, с което

<sup>2</sup> Five years of an enlarged EU economic achievements and challenges, Economic achievements and challenges, European economy 1/ 2009, provisional version, European Commission.

постигат напредък в макроикономическата, но не и в регионалната кохезия с ЕС. Под-теза на изследването е, че поради неправилно въвеждане на кохезионната политика, по-богатите региони NUTS 2 са усвоили финансов ресурс, предназначен за по-бедните региони, с което последните не се възползват ефективно от възможностите за догонващо развитие.

За проверка на хипотезата е изготвена последваща оценка на въздействието на кохезионната политика върху 59 региона NUTS 2 от единадесет държави-членки на ЕС от ЦИЕ, които имат сходна икономическа и политическа история. До 1991 г. голяма част от ДЧ от ЦИЕ са част от Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ) създаден, за да координира икономическото развитие на страните от Централна и Източна Европа, принадлежащи към Съветския блок.<sup>3</sup> *“Традиционната съветска икономическа система е най-добре описана като централизирано планиране, прилагано административно чрез издаване на директни команди и подробни инструкции за координиране. В основата на тази йерархия стоят организациите, които осъществяват действителното производство, строителство, транспорт, дистрибуция и търговски дейности в икономиката.”*<sup>4</sup>

**Целта** на анализа е да оцени равнището на макроикономическа и регионална кохезия на ДЧ от ЦИЕ и да установи колко от тях и съставните им региони NUTS 2 постигат устойчив процес на кохезия с ЕС, след приключване на пълен бюджетен цикъл за кохезия с ЕС. Предвид унаследения моноцентричен модел на териториално развитие и сериозния дял на инвестиции (вкл. от ЕСИФ), преразпределяни от държавата, е важно във всяка от бившите социалистически държави да се наблюдава напредъка както на макроикономическа, така и на регионална кохезия. Особено важен е мониторингът върху най-бедните региони, защото от техния напредък зависи постигането на всеобхватен и траен процес на кохезия. Изготвянето на последваща оценка на процеса на кохезия с ЕС на тези държави-членки има изразен политически аспект, защото може да се направят обосновани изводи доколко процесът на интеграция в ЕС е устойчив и необратим, както и доколко се постига визията на ЕС за *“цялостно и балансирано икономическо и социално развитие и балансирано развитие на регионите”* (Договор ЕС, чл.130г)<sup>5</sup>.

**Методологията** включва проучване и анализ на отворени бази данни, статистика, обработка на информация, проучване на европейското законодателство за ЕСИФ, изчисления на осреднени показатели и дялове, подбор и структуриране на обемни информационни масиви, обобщение, наблюдение и сравнение. За оценката са използвани четири основни индикатори, които са подбрани във връзка с условията за финансиране на Структурните и Кохезионният фондове, които финансират регионите за кохезия по Цел 1. “Растеж и работни места”. Европейската

<sup>3</sup> Енциклопедия Британика (1993), Lotha, G, (1993) “The Council for Mutual Economic Assistance” достъпно на <https://www.britannica.com/topic/Comecon/additional-info#history>, посетен на 27.1.2021 г.

<sup>4</sup> Ericson R.E.(1991)The Classical Soviet-Type Economy: Nature of the System and Implications for Reform, Journal of Economic Perspectives, Volume 5, Number 4, Fall Columbia University, New York, Pages 11–27

<sup>5</sup> Official Journal of the European Communities,(1995), “TREATY ESTABLISHING THE EUROPEAN COMMUNITY(\*)”, NoC224/6.

“граница за кохезия” наричана също и “граница на бедност” на европейските региони в ЕС се определя като средна икономическа активност на даден регион спрямо средната активност за ЕС. Първият индикатор е БВП на човек в стандарт на покупателна способност (СПС) спрямо средният за ЕС, който класифицира държавите-членки и съставните им региони NUTS 2 в три категории: “*по-развити*”, “*в преход*” и “*изоставащи*”. Поради големия брой “изоставащи” региони е изследвана допълнителна група, с “БВП на човек в СПС под 50% от средният за ЕС”. Вторият индикатор е “Брутен национален доход (БНД) под 90% от средният за ЕС”, който се използва от Кохезионният фонд. Индикаторът е контролен.

“Догонващите” региони NUTS2<sup>6</sup> са изследвани с помощта на два допълнителни индикатора, въведени от Европейската комисия през 2009г. Това са: “*доходи на населението под 50% от средните за ЕС*” и “*нисък икономически растеж*”<sup>7</sup>. С включването на доходите като индикатор през 2007 г., към мониторинга на икономическа активност на регионите NUTS 2 е добавено социално измерение. През 2015 г. ЕК публикува пилотна “Инициатива за догонващите региони”, която прави оценка на факторите, които задържат растежа и инвестициите и не отключват техния потенциал за растеж.

За изследването категорията “догонващи” региони NUTS2 и регионите с БВП под 50% от средният за ЕС имат най-ниско равнище на кохезия с ЕС, без да съвпадат. Проблемът е, че регионите и политиките за тях не са приоритизирани, видно от данните по-нататък, “*а липсата на адекватни политики за развитие рискува да застраши две десетилетия усилия за кохезия на ЕС и да прекъсне дългосрочния процес на конвергенция като унищожи повечето от по-ранните икономически постижения*”<sup>8</sup>.

## 2. “Граница за кохезия” и “граница на бедност” в ЕС

“Границата за кохезия” в ЕС е инструмент за оценка на регионите NUTS 2, който осигурява различен достъп до финансиране от Европейските структурни и инвестиционни фондове. Всяка от категориите се определя на различен етап от развитието на кохезионната политика в ЕС. Най-старата категория “изоставащи” региони се официализира през 1988 г. с нормативната уредба, която урежда приемането и прилагането на първата многогодишна финансова рамка (1989-1993)<sup>9</sup>. Регламент на Съвета № 2052/24 юни 1988 (ЕЕС) дава следната дефиниция на регионите “под границата” за кохезия, част от Цел 1: “*региони на ниво NUTS II, чийто БВП на глава от населението е по-малък от 75% на човек в стандарт*

<sup>6</sup> Европейското законодателство определя, четири категории региони за кохезия NUTS 2: “по-развити”, “в преход”, “изоставащи” и “догонващи”;

<sup>7</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT 2017, Competitiveness in low-income and low-growth regions The lagging regions report, page 5.

<sup>8</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT 2017, Competitiveness in low-income and low-growth regions. The lagging regions report.

<sup>9</sup> Brunazzo, M., (2009) The history and evolution of Cohesion policy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, p.1

на популателна способност (СПС), въз основа на цифрите за последните три години, със задължението този списък да се актуализира на всеки пет години”<sup>10</sup>.

През 2003 год. с Регламент № 1059/2003<sup>11</sup> официално е приета класификация на териториалните единици за статистически цели, регионите NUTS 2<sup>12</sup>, които се използват за оценка, анализ и програмиране на средства от ЕСИФ. За следващите два бюджета на ЕС, МФР (2007-2013) и МФР (2014-2020), в два отделни регламента са посочени условията и видовете региони за кохезия. В чл. 7 на Регламент №1083/2006 г. се посочва, че това са региони “с брутен вътрешен продукт (БВП) на глава от населението, измерено в паритет със стандарта на популателна способност (СПС), по-малък от 75% от средното за Общността”<sup>13</sup>.

Регламент № 1303/2013г. запазва дефиницията на “изоставащите” региони, “с БВП на глава от населението на всеки регион, измерен в паритет на популателна способност (СПС) спрямо средния БВП на ЕС-27 за 2007 – 2009г.”<sup>14</sup> Така от 1988 г. до днес категорията на регионите “под границата” за кохезия не се променя, а за показател е използван БВП на човек в СПС. Първоначално, тази категория региони се финансира от Структурните фондове (ЕСФ, ЕФРР), Европейският земеделски фонд и Инструмента за рибарство, последният създаден като компромис след отпадането на някои региони за кохезия от Северните ДЧ и Гърция от Цел 1.

Днес изоставащите региони са единствен приоритет на Структурните фондове. Целите за целите за растеж и работни места са представени за първи път в Лисабонската стратегия (2000г.)<sup>15</sup> за изпълнение до 2010 г. От тогава до днес те са Цел 1 за “изоставащите” региони<sup>16</sup> не само на Структурните и Кохизионният фондове, но и за всички останали европейски програми и финансови инструменти на ЕС. Програма Европа 2020 препотвърждава тези две цели като удължава перспективата им до 2020 г.<sup>17</sup>

По отношение на “по-развитите региони”, те стават част от регионите за кохезия по-късно. През 1993г. във връзка с новосъздадения Кохезионен фонд се дефинират държавите и регионите в обхвата на Цел 1, а именно тези с брутен национален доход (БНД) под 90% от средния за ЕС. С Договора от Маастрихт и първия Регламент № 2081/93 за координация на Структурните и земеделските фондове и инструменти,

<sup>10</sup> COUNCIL REGULATION (EEC) No 2052 / 88 of 24 June 1988 on the tasks of the Structural Funds and their effectiveness and on coordination of their activities between themselves and with the operations of the European Investment Bank and the other existing financial instruments.

<sup>11</sup> REGULATION (EC) No 1059/2003 /26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS).

<sup>12</sup> НУТС- Номенклатура на териториалните единици за статистически цели на ЕС.

<sup>13</sup> REGULATION (EC) No 1059/2003 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS).

<sup>14</sup> Official Journal of the European Union, 20.12.2013, Regulation (EU) No 13/03 of the EU Parliament & the Council.

<sup>15</sup> Програма 2020, Цел и индикатори достъпни на адрес: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators>, (посетен на 2.2.2021г.)

<sup>16</sup> The Lisbon Strategy (2000) “An analysis and evaluation of the methods used and results achieve”, достъпен на адрес: <https://www.europarl.europa.eu/document/activities>, (посетен 27.1.2021г.)

<sup>17</sup> Agenda 2020, For a stronger and wider union (1997), Brussels,15.07.1997, COM(97)2000 final.

Кохезионният фонд е натоварен да *”промотира развитието и реструктурирането на изоставащите региони (реферирани като региони по „Цел 1“)*<sup>1</sup>.

Колкото до Структурните фондове, “по-развитите” региони стават част от Цел 3 на Програма 2000 “За един по-силен и разширен Съюз”.<sup>2</sup> *“Ще бъде въведена нова цел 3 за регионите, които не са обхванати от цели 1 и 2. Тя ще помогне на държавите-членки да се адаптират и модернизират своите системи за образование, обучение и заетост. Това се изисква както за да направят икономиките си конкурентни, така и поради причини, свързани със защитата на европейския модел на обществото. Всъщност образованието е мощен инструмент за социална справедливост и приобщаване”*. В класификацията на Структурните фондове “по-развитите” региони влизат през 2013 г., което позволява да се финансират различни мерки между “изоставащи” и “по-развити” региони в ЕС включително и като част от утвърдената като първостепенна цел териториална кохезия на пограничните региони, представена от Европейската комисия през 2007 г. В чл. 90 на Регламент (ЕС) № 1303/2013г. се посочва, че *“Структурните фондове подкрепят Цел 1. „Инвестиции за растеж и работни места“ във всички региони, съответстващи на ниво 2 и се разпределят между следните три категории региони от ниво 2 по NUTS: а) по-слабо развити региони, чийто БВП на глава от населението е под 75% от средния БВП на ЕС-27; б) региони в преход, чийто БВП на глава от населението е между 75% и 90% от средния БВП на ЕС-27; в) по-развити региони, чийто БВП на глава от населението е над 90% от средния БВП на ЕС-27”*<sup>3</sup>.

Междинната категория “региони в преход” за Структурните фондове е над “границата за кохезия” в ЕС, но регионите ѝ са част от Цел 1 на ЕС, както и “по-развитите” региони. Съществуват под една или друга форма от 1994 г. до 2005 г., като това са региони допустими за преходна помощ, които преминават границата за кохезия. Официализирането им става през 2006 г., когато в чл.17 на Регламент 1083/2006 г. (Чл. 8) за първи път се споменава новата категория, във връзка със статистическия ефект от намаляването на “границата за кохезия”. За да се предотврати отпадането на ДЧ и региони NUTS 2 от финансиране по Цел 1 преди да са завършили процеса за кохезия, ЕК въвежда новата категория. *“Регионите, страдащи от статистическия ефект, свързан с намаляването “границата за кохезия” след разширяването на Европейския съюз, ще се възползват от преходна помощ, за да завършат процеса на кохезия. Тази помощ трябва да приключи през 2013 г. и не следва да има последващ преходен период”*<sup>4</sup>. Другото условие е регионите да са били част от Цел 1 в периода 2000-2006 г. Регионите

<sup>1</sup> COUNCIL REGULATION (EEC) No 2081/93 of 20 July 1993 amending Regulation (EEC) No 2052/88 on the tasks of the Structural Funds and their effectiveness and on coordination of their activities between themselves and with the operations of the European Investment Bank and the other existing financial instruments.

<sup>2</sup> Commission of the European Communities, Agenda 2000, VOL 1, COM (97), 15.07.1997.

<sup>3</sup> Official Journal of the European Union, 20.12.2013, Regulation (EU) No 1303/2013 of the EU Parliament & the Council.




<sup>4</sup> COUNCIL REGULATION (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999.



“в преход” са дефинирани като: “*региони с БВП на глава от населението за програмния период 2007-2013, който е по-малък от 75% от средното за ЕС-25 за референтния период, но чийто БВП на глава от населението нараства до над 75% от средния за ЕС-27 и трябва да получат най-малко 60% от индикативното им средно годишно разпределение за периода 2007-2013 г.*”<sup>5</sup>

След анализ на законодателството на ЕС може да се обобщят следните категории държави-членки и региони за кохезия в ЕС:

#### Региони NUTS2, финансирани от Структурните фондове (2014-2020 г.):

-  “по-развити” с БВП на човек над 90%
-  “региони в преход”, с БВП на човек между 75% и 90%
-  “изоставащи” региони, с БВП на човек под 75%



Четвъртата категория региони за кохезия се финансират от Кохезионният фонд по същата Цел 1. “Растеж и работни места”, но се определят на база “брутен национален доход” (БНД) под 90% от средния за ЕС.

#### Региони за кохезия с ЕС NUTS2, финансирани от Кохезионният фонд

-  региони с БНД под 90%

В изследването е включена допълнителна категория региони, която е част от Пилотната инициатива на ЕС от 2009 г., с най-ниско ниво на кохезия. Към същата категория са включени регионите с БВП на човек под 50% от средния за ЕС след 2013 г.:

#### Догонващи региони

-  с доходи под 50% от средните за ЕС
-  с нисък икономически растеж

### 3. Терминологичен речник на изследването

Изследването използва следните основни термини и теоретични постановки.

**Принцип на кохезия,**<sup>6</sup> принцип за насърчаване на икономическия просперитет и социалната справедливост в ЕС през 2007 г., за да се избегне социално-икономическата фрагментация и по-голямо задълбочаване на регионалните различия.

**Кохезия,** “cohesion” означава действие или факт за образуване на единно цяло. Произхожда от латинското *cohaere*, *cohaerere*, *cohaesi*, *cohaesus*, което означава свързан, стои заедно. Други негови значения са съвместим (*be consistent/coherent*) и в хармония (*be in harmony*)<sup>7</sup>. От английски език понятието “cohesion” се превежда като: “кохезия”, “сцепление”, “свързване”, “хармония” и “последователност”.

**Намаляване на социално-икономическите неравенства в ЕС** е понятие, използвано в чл. 130 на Римският Договор (1958). Единният европейски акт (1987) разширява тази дефиниция в чл.130а: „*Конкретно Общността цели да намали неравенствата между различните региони и изоставането на най-малко благодетелстваните региони*”. С Договора от Маастрихт, социално-икономическата кохезия става Цел 1 на ЕС от 1992 г.: “*Общността ще разработи и ще насочи своите действия за усилване на икономическата и социална кохезия. Конкретно се цели подобряването на нивата на развитие на множество*

<sup>5</sup> Official Journal of the European Union, 20.12.2013, Regulation (EU) No 1303/2013 of the EU Parliament&the Council.

<sup>6</sup> Scott, J.W. (2009), Europe of regions, University of Joensuu, Finland, page 1.

<sup>7</sup> Добрева, М.,(2014) Кохезионната политика на ЕС и ПЧП (2007-2013), УНСС.

региони и изостаналостта на най-необлагодетелстваните региони, вкл. селските райони” (чл 130а)<sup>8</sup>.

**Многостепенно управление,**<sup>9</sup> политическа концепция, която се интерпретира от съвременните политически отношения в рамките на ЕС като Европа, състояща се от припокриващи се органи и конкурентни компетенции на над-национално, национално, под-национално, регионално равнище.

**Регионализъм,**<sup>10</sup> процес на разделяне на националните територии на национални под-единици за представителство и регионализъм за защита интересите на тези региони или група от региони.

**Регионът** се намира в центъра на “регионалната наука” и теорията за “регионалните неравенства”. Терминът “*регион*” произхожда от латинската дума „*regionet*“ и присъства в повечето европейски езици със значение на земя, географски район с граници и повече или по-малко точни характеристики<sup>11</sup>.

**Регионите NUTS „Номенклатурата на териториалните единици за статистика“ (NUTS)**<sup>12</sup> е създадена от Европейската служба по статистика (Евростат) с цел прилагане на общ статистически стандарт в целия Европейски съюз.<sup>13</sup> Настоящата номенклатура подразделя държавите-членки на три категории според специфичните прагове на населението.

**Регионите NUTS ниво 1:** включват по-малки държави като Дания, Ирландия и Словения, Германските провинции и други големи региони. От настоящето изследване това са Естония и Латвия, които са с по един регион NUTS 1.

**Регионите NUTS ниво 2:** включват автономните региони в Испания, Френските региони и Отвѣдморските департаменти (DOM), Полските войводства и др. общо 681 региона.

**Регионите NUTS ниво 3 са** най-ниското административно равнище на местно самоуправление. В България техният еквивалент са общините, поради отсъствието на второ ниво на регионално управление. Те включват също Νομοί в Гърция, Maakunnat във Финландия, Шведски Län.

**Регионална политика,**<sup>14</sup> която намалява социално-икономическите разлики в рамките на националните територии (и Европейският съюз), чрез стимули за инвестиции и растеж в предварително определени региони/райони.

**Структурна политика**<sup>15</sup> цели дългосрочен икономически растеж на държавите-членки и регионите NUTS, чрез различни стимули, инвестиции и секторни мерки.

<sup>8</sup> Official Journal of the European Communities,(31.08.1992), “TREATY ESTABLISHING THE EUROPEAN COMMUNITY(\*)” NoC224/6.

<sup>9</sup> Scott, J.W. (2009) Europe of regions, University of Joensuu, Finland, page 1.

<sup>10</sup> Пак там.

<sup>11</sup> Scutariu, A “Landmarks in the evolution of regional science”, (2015) The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21), стр. 143.

<sup>12</sup> Закон за регионално развитие, параграф 1, т. 1 и 2 от Доп.разп., обн. ДВ, бр. 26/23.03.1999 г. и чл.2 и пара 1, т. 5 от Доп. разп, обн. ДВ, бр.50/30.05.2008 г.

<sup>13</sup> REGULATION (EC) No 1059/2003 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS)

<sup>14</sup> Scott, J.W. (2009) Europe of regions, University of Joensuu, Finland, page 1.

<sup>15</sup> Пак там.

**Регионалната наука** е теория за регионалните неравенства, която изследва регионите от гледна точка на местоположение, пространствено развитие и площ. *“Само за период от 50 години възниква и се развива изцяло нова научна дейност, която днес процъфтява в целия свят”*<sup>16</sup>.

**Многогодишната финансова рамка (МФР)** “определя разходите на ЕС в дългосрочен план, въз основа на приоритети от Европейските институции, Европейската комисия, Европейския парламент и Съвета”<sup>17</sup>.

**Фискално преразпределение**<sup>18</sup> – в регионалната наука терминът *“фискално преразпределение”* означава преразпределение на ресурси, които са генериращи от икономиката. Налице е правопрпорционална зависимост между процента публични ресурси (инвестиции) и тежестта на публичния сектор в икономиката.

#### 4. Теоретични основи на изследването

Теоретична база на изследването са постановките на регионалната наука, наричана още теория за регионалните неравенства, както и концепцията “Европа на регионите”. Първата приема, че задълбочените икономически и социални разлики са резултат от действия на центъра върху периферията. Допълнително силата на центъра се усилва от овластяването му да разпределя европейско финансиране. Това е фактор, който до момента е слабо анализиран от икономическа и политическа гледна точка. *“Най-често това са мощни лобита съсредоточени в проспериращите градски региони, които изострят разликите между ядрото и периферията. Те ги ограничават и за по-слабите изглежда съмнително, че могат да се развиват автономно в икономическата и политическата сфера* <sup>19</sup>.

Регионалната наука разглежда регионите в зависимост от *“растоянието и местоположението”* спрямо големите пазари. Нейни основни термини са “местоположение” и “площ” и техните икономически, регионални и градски измерения. Още с появата си се фокусира върху два елемента до *“които икономическата теория не се докосва: разстояние и местоположение”*<sup>20</sup>.

Разстоянието има значение заради транспортните разходи, които влияят на пазарната цена, а “местоположението” има роля върху производствените фактори. *“Следователно регионалната наука се занимава с разработването на строги методи и систематични техники за анализ на явления и процеси, в които централна роля имат именно пространството, разстоянието и местоположението”*<sup>21</sup>. Трябва да се има предвид също, че “политиката за сближаване се взема за тъждествена с европейската регионална политика, което е неправилно.

<sup>16</sup> Boyce, D.(2004) A short history of the field of regional science, page 46, Papers in regional science RSAI, p.3.

<sup>17</sup> Ollikainen, M., Mid-term Revision MFF 2014-2020, Policy D-t D-Budgetary Affairs Report, 2017, p. 22.

<sup>18</sup> Inchauste, G., Karver, J., (2019) Fiscal Redistribution in the EU, World Bank on the European Union, p.1.

<sup>19</sup> Scott, J.W. (2009) Europe of regions, University of Joensuu, Finland, p. 656.

<sup>20</sup> Scutariu, A (2015) “Landmarks in the evolution of regional science”, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21), p. 143.

<sup>21</sup> Scutariu, A “Landmarks in the evolution of regional science”, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21), 2015, p.143.

Обхватът на понятието е по-широк, той- съдържа освен регионална политика и редица мерки за насърчаване на конкурентностпоспособността, заетостта, социалната интеграция и др.<sup>22</sup>”.

Друга теоретична основа на анализа е политическата концепция “Европа на регионите”, която разглежда регионите като под-национални територии със свои етнически, езикови, културни и икономически характеристики, които спомагат за създаването на собствена идентичност. Развитие на Европейския съюз е силно свързано, повлияно и асоциирано с еволюцията на различни регионални политически и социални течения. В центъра на концепцията “Европа на регионите” стои регионализъмът, чийто “политически идеал е да увеличи влиянието и участието на регионите в междудържавната интеграция в по-широк контекст”<sup>23</sup>. Концепцията има най-видими успехи в края на 80-те и началото на 90-те години на XX век, когато идеята за “Европа на регионите” се превръща в част от политическия проект на Европейската общност<sup>24</sup>. Концепцията дава двойно по-голям акцент върху аргументите за икономическа конкурентоспособност, демократично управление, субсидиарност и културна идентичност, поради което регионите трябва да получат по-голям глас и по-активна роля при формулирането на политиката на Общността. Политическите цели на концепцията “Европа на регионите” включват: “признаване на културното многообразие на регионите, (2) създаване на регионален парламентарен орган с официално определено вземане на решения, правомощия и гаранции за участие в процеса на вземане на решение, (3) официално признаване на политическия принцип за субсидиарност, който по-късно става част от член 3б от Договора от Маастрихт. Не на последно място, гаранции за правото на регионалните правителства да отправят жалби директно към Европейския съд”<sup>25</sup>.

Регионите получават официално политическо представителство с изграждането на Комитета на регионите, който е създаден с Договора от Маастрихт (1992) “когато целта за социално-икономическа кохезия става номер едно в ЕС”<sup>26</sup>. Комитетът на регионите представлява политическа асамблея на регионите, в която участват триста и седемнадесет представители на местните и регионални власти. Той има право да издава становища и прави предложения по своя инициатива в пет области за задължителни консултации, определени в Договорът от Маастрихт, (чл.198а): 1. икономическа и социална кохезия; 2. транс-европейски инфраструктурни мрежи; 3. здравеопазване; 4. образование и 5. култура. С Договора от Амстердам (1999) са включени пет нови теми: 6. заетост; 7. социална политика; 8. околна среда; 9. професионално образование; 10. транспорт.

<sup>22</sup> Бонева, С. Финансиране на политиката за сближаване (2007-2013), Бонева, С. (2009) Финансиране на политиката за сближаване (2007-2013), Research papers \_vol 2\_No7, УНСС, стр. 292

<sup>23</sup> Scott J. W., 2009, Europe of regions, University of Joensuu, Finland1,2009 г. page 2.

<sup>24</sup> Brunazzo, 2019, Marco, The history and evolution of Cohesion policy, 2009, Edward Elgar Publishing Cheltenham, p 23.

<sup>25</sup> Brunazzo, 2019, Marco, The history and evolution of Cohesion policy, 2009, Edward Elgar Publishing Cheltenham, p 23.

<sup>26</sup> Commission of the European Communities, Report From the Single Act to Maastricht and beyond: the means to match our ambitions, European Commission, 2000, Brussels.

Други организации, които представляват регионите NUTS са: Асоциацията на европейските гранични региони (АЕВР – 1971), Конференцията на периферните и морските региони на Европа (СРМР – 1973), Асамблеята на европейските региони (АЕР 1985) и Конгреса на местните и регионалните власти на Съвета на Европа (1994). Всички те работят *“за по-силен глас и по-активна роля на регионите при формулирането на политиката на Европейския съюз”*<sup>27</sup>.

Регионализацията в ЕС продължи с включването на новите държави-членки от последните разширявания. В тази последна фаза на интеграция на ЕС, регионалната кохезия изостава, а изискванията за регионална децентрализация на фондовете за кохезия от страна на Европейската комисия не се постигат.

## **5. Социално-икономически неравенства в Европейският съюз до 2004 г.**

В продължение на десетилетия регионите са във фокуса на кохезионната политика на Европейската общност. С цел икономическа, социална и териториална кохезия, Европейската общност си поставя за цел да намалява изостаналостта на най-необлагодетелстваните региони от началото на съществуването си. Още с Римските договори (1957г.) се създават първите регионални инструменти за развитие: Европейският социален фонд (ЕСФ), Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) и Фонда за развитие на селските райони.

Приема се, че Европейският фонд за регионално развитие (ЕФРР) е първият регионален инструмент, който се заема с проблемните региони. Създаден е по предложение на Обединеното кралство през 1973 г. за целенасочено финансиране на различни мерки за намаляване на социално-икономическите неравенства, в различни части на Европейската общност. В този начален етап от живота си Фондът единствено възстановява разходи на държавите-членки за мерки в най-бедните региони. Условно могат да се обобщят следните етапи в реформата на кохезионната политика в ЕС. Първият е на национален контрол от страна на ДЧ върху мерките за кохезия, който продължава до края 80-те години. След второто и третото разширяване с Гърция (1981) и Испания и Португалия (1986) се натрупват нови неравенства. Официално се *“ражда”* кохезионната политика (1986), приема се първата многогодишна финансова рамка (1988), а държавите-членки одобряват петдесет процентно увеличение на бюджета на Фонда. От този момент нататък от *“всяка следваща многогодишна финансова рамка (МФР) за кохезия Общността започва да отделя над една трета от бюджета си”*<sup>28</sup>.

Във връзка с постоянно нарастващите финансови ангажименти на държавите-донори и запазването на баланса на интересите между тях и по-бедните държави през 80-те години на ХХ век е лансирана тезата за общ паричен съюз с аргумента, че *“настоящите мерки за компенсация са национален въпрос и няма да останат същите в един икономически и паричен съюз, в който*

<sup>27</sup> Scott, John, Walter, Europe of regions, 2009, Elsevier Ltd.з. page 7.

<sup>28</sup> Ollikainen, M., (2017) Mid-term Revision MFF 2014-2020, Policy Department D-Budgetary Affairs Report, p. 22.

структурните и регионалните политики са не само въпрос на националните бюджети<sup>29</sup>. В дебата за повече финансиране за по-бедните региони се появява идеята за общ паричен и финансов съюз, което е аргумент за ролята на кохезионната политика на катализатор на интеграционните процеси в ЕС.

След второто и третото разширяване на Общността и трите държави: Гърция (1981), Испания и Португалия (1986) се оказват с много ниска регионална кохезия и сериозно отдалечени от големите европейските пазари. Общият брой на гражданите, живеещи в “най-слабо” развитите (с БВП под 50% на човек) региони в края на 80-те години на ХХ век, се удвоява. Европейската общност включва дванадесет (12) държави, шест от които силно периферни и “изоставащи”. На Север-Шотландия и Ирландия, на Юг – Испания, Португалия, Гърция и региона на Южна Италия (Мецогиорно). В резултат на тези увеличени неравенства Франция, Испания, Италия и Обединеното кралство започват процес на формулиране и обсъждане на регионални политики. „Групата на държавите-членки поддръжници я аргументират със сериозната конкуренция от напълно „отворения“ и „свободен пазар“ в ЕС и с невъзможността да осъществяват контрол върху валутните курсове, за да компенсират намалената конкурентноспособност на националните или регионалните икономики“<sup>30</sup>. Посочват се и други негативни фактори като: големи транспортни разходи за доставка на стоки и промишлени доставки с по-високи лихви по заемите, ниско технологично равнище на производство и слабо равнище на предприемачество и квалифицирана работна сила.

Аргументите на противниците на кохезионната политика временно наделяват с аргументите, че “слабо-развитите” региони имат по-ниски цени на земята и труда и диверсифицирана икономика без да зависят само от един доминиращ сектор, както и че имат по-малка населеност и урбанизация”<sup>31</sup>. Гърция обаче остро се противопоставя като заплашва да наложи вето на следващите разширявания, ако ЕС не приеме мерки за защита на селскостопанското производство и най-бедните региони. Действията и са подкрепени от останалите държави-нетни бенефициенти.

Кохезионната политика преминава в нов етап след приемането на първата многогодишна финансова рамка през 1988 г. и началото на програмирането на кохезионната политика след 1.1.1994 г.<sup>32</sup> Този факт има значение за управлението на процеса за кохезия, защото след него всяка МФР се програмира и изпълнява поотделно, с което е натоварена Европейската комисия. От 1988 г. държавите-членки започват да отделят около 1% от бюджета си, а Европейската комисия получава правомощия да извършва бюджетни трансфери за възстановяване на плащания на ДЧ по различни мерки в най-бедните региони. До края на 90-те години всички региони от Испания, Португалия и Гърция, както и Южна Италия, излизат от категорията на “регионална бедност”, а регионите на Ирландия и

<sup>29</sup> Manzella, G.P., Mendez, C., (2009), The turning points of EU cohesion policy, University of Strathclyde, Glasgow, page 8.

<sup>30</sup> Leonardi, R., (2005) Cohesion Policy in the EU, The Building of Europe, Palgrave Macmillan, p. 89.

<sup>31</sup> Leonardi, R. (2005) Cohesion Policy in the EU, The Building of Europe, Palgrave Macmillan, p 90.

<sup>32</sup> Official Journal of the European Union, 20.12.2013, Regulation (EU)No 1303 of the EU Parliament&the Council.

Шотландия до 2000 г. преминават “границата на кохезия” в ЕС и влизат в групата на средно-развитите региони. Това е и последната година, в която е отчетена реална конвергенция на регионите в ЕС. След този период амбициозните цели за растеж, конкурентоспособност и заетост на Лисабонския договор не са достигнати, а старта на Икономическия и паричен съюз не постига очакваните резултати.

След петото най-голямо разширяване през 2004 г. с държавите от ЦИЕ регионалните неравенства се увеличават най-много. С влизането на 10-те нови държави-членки през 2004 г., България и Румъния през 2007 г. и Хърватия през 2013 г., “*съотношението между БВП на човек в най-богатият и най-бедният регион в ЕС, нараства от два пъти (ЕС-15) на три пъти (EU-27)*.”<sup>33</sup> Освен това няколко региона в Гърция, Португалия и Южна Италия продължават да не постигат регионална кохезия с ЕС. Започват да се чуват все повече гласове, които със загриженост разглеждат регионалните неравенства като заплаха за самата устойчивост на европейския проект: “*Новата цел и нейното изпълнение (в която никой не трябва да се съмнява) е не просто да гарантира процеса на устойчива европейска интеграция, но още по-важно за осигуряване на устойчивост на самият европейски проект*”. Как обаче е постигнат консунсус за разширяването на ЕС през годините, след като всяко разширяване води след себе си до задълбочаване на регионалните неравенства и повече финансови ангажименти на по-богатите държави-членки? Най-бързият отговор е преди всичко в развитието на Единния европейски пазар, свободното движение на стоки, хора, услуги и капитали, а по-късно и с консенсуса за изграждането на Валутния и Банков съюз.

## 6. Ниво на кохезия на ДЧ от Централна и Източна Европа (2007-2018 г.)

Настоящият анализ включва 11 ДЧ и 59 региона NUTS 2 от Централна и Източна Европа, които са с население над 800 000 хил. д.<sup>34</sup>

Таблица 1. Население ДЧ от ЦИЕ (2007-2015 г.)

№	Държави-членки ЦИЕ	Население в млн д. 2007-2015 г.
1.	България	7,2
2.	Хърватска	4,23
3.	Чехия	10,54
4.	Естония	1,31
5.	Унгария	9,88
6.	Латвия	1,97
7.	Литва	2,92
8.	Полша	38,01
9.	Румъния	19,89
10.	Словакия	5,43
11.	Словения	2,08

Източник: Евростат

<sup>33</sup> Eurostat regional yearbook 2007, p. 26.

<sup>34</sup> EU funds in Central and Eastern Europe, (2016) Progress report (2007-2015) KPMG.

Изследването на равнището на кохезия на държавите-членки от ЦИЕ ще започнем с анализ на сходствата между тях. Всички те имат небалансирано териториално развитие при “входа” си в ЕС, характеризирани от един по-богат център и между един и над два пъти по-бедна периферия. В резултат от проведените структурни реформи след 1990 г., ролята на държавата в икономиката намалява, но след членството им в ЕС, тя постепенно връща значението си в стопанския и обществен живот и особено в местното самоуправление. Това се дължи преди всичко на големия обем инвестиции, който започва да се преразпределя включително от Европейските структурни и инвестиционни фондове. В по-бедните ДЧ като България напр., това фискално преразпределение се измерва от факта, че *“около 30% от инвестициите, които се правят са държавни, докато в развитата част на ЕС те са около 15%”*<sup>35</sup>. Друго сходство е, че ДЧ от ЦИЕ имат регионален подход в индустриализацията до 1990 г., но поради централно планиране богатството им е изтегляно от периферията към центъра. Тази тенденция се запазва и след членството им в ЕС и днес те се характеризират с големи вътрешно-регионални неравенства.

По отношение на разликите, независимо от сходната им икономическа и политическа ситуация до 1990 г., държавите от ЦИЕ имат различно ниво на макроикономическа кохезия на “входа” си в ЕС. С най-високо равнище на макроикономическа кохезия са Словения, Чехия и Словакия. До 2018 г. към тях се присъединяват Естония и Литва, които от “изоставащи” преминават границата за кохезия, а Литва влиза в групата на “по-развитите” държави. Случаят Словения е интересен, защото страната влиза като най-богатата източноевропейска държава, но вместо да напредва, и двата ѝ региона NUTS 2 загубват кохезия. След 2015г. Словакия също забавя развитието си. Този факт постави въпроса за наличието на политически, административни и други фактори, които могат да блокират или забавят кохезията с ЕС. От тази група държави “над границата за кохезия” в т.ч. “в преход” и “по-развити”, Естония и Литва постигат най-висок растеж до 2018 г.

Останалите държави “под границата” за кохезия до 2018 г. напредват различно. По-висок растеж постига Румъния и успява да излезе от категорията на “догонваща” до 2018 г. Три от останалите държави, Полша, Румъния и Латвия постигат над средният темп на кохезия, но остават под “границата за кохезия” поради много ниското си икономическо равнище на “входа” в ЕС. Ако запазят настоящият напредък те ще преминат границата за макроикономическа кохезия до 2027 г. За Унгария, България и Хърватска, по-скоро прогнозата е негативна. Единствената държава, с БВП под 50% на човек от средният за ЕС до 2018 г., е България.<sup>36</sup> България излиза от тази група едва през 2020 г., когато нейният БВП става над 50% от средния за ЕС<sup>37</sup>. Анализът на растежа показва, че не може да се направи директна връзка между

<sup>35</sup> Проф. Хаджиниколов (2019) Д. “Целта на кохезионната политика е дългосрочна”, наличен на <https://www.investor.bg/bloomberg-tv/461/a/celta-na-kohezionnata-politika-e-dylgosrochna-posochi-ekspert-248529/> посетен май 2020 г.;

<sup>36</sup> Виж. т. 10 “Догонващи региони” от настоящият анализ

<sup>37</sup> Данни на Евростат за БВП на човек в СПС за NUTS 2, достъпно на адрес: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00006/default/table?lang=en> (посетен на 15.01.2021)



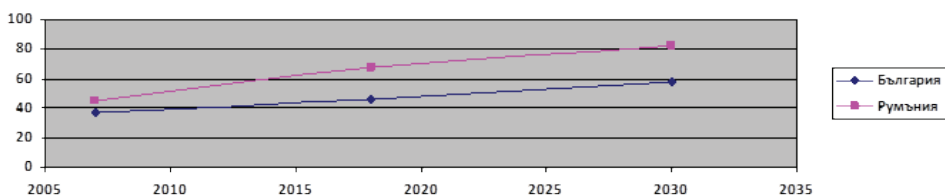
местоположението и по-бързият темп на кохезия. Централно-европейските държави като Словакия, Словения и Унгария напредват по-бавно, докато Полша и Латвия значително по-бързо. В същото време Румъния постига двойно по-висок растеж от средният за държавите-членки от Централна и Източна Европа.

**Таблица 2.** БВП на човек в СПС на ДЧ % от средният за ЕС (2007-2018 г.)

ДЧ от ЦИЕ	Категория (2007)	БВП на човек в СПС спрямо средният за ЕС (2007)	Категория (2018)	БВП на човек в СПС, спрямо средният за ЕС (2018)	Ръст (2007-2018)
България	догонващ	37	догонващ	45	12
Република Чехия	в преход	85	по-развит	91	6
Естония	изоставащ	71	в преход	82	11
Хърватска	изоставащ	62	изоставащ	63	1
Унгария	изоставащ	58	изоставащ	67	9
Полша	изоставащ	51	изоставащ	66	15
Словения	по-развит	90	в преход	88,5	-1,5
Словакия	в преход	82	в преход	88	6
Румъния	догонващ	45	изоставащ	68	23
Литва	изоставащ	73	по-развит	91,5	18,5
Латвия	изоставащ	58	изоставащ	69	11

Междинният преглед на прогнозата за “догонващо” развитие на България и Румъния до 2030 г., във връзка със строителството на втори Дунав мост при Видин-Калафат (2006-2030)<sup>38</sup> показва, че при сегашният темп на растеж, целта България да премине “границата за кохезия” от над 75% над средното за ЕС до 2030 г. по-скоро няма да бъде постигната, докато за Румъния има висока степен на вероятност това да се случи.

<sup>38</sup> Technical studies, economic, financial and social analyses for the construction of a new bridge over the Danube river (VIDIN-CALAFAT), August 2001, ЕК, ГД “Regio”, Европейската инвестиционна банка (ЕИБ), Agence Française de Développement и KreditAnstalt für WiederAufbau, 2006 г.



**Диаграма 1.** Догонващо развитие на Румъния и България 2007-2020  
(Граница кохезия)

В обобщение може да се каже, че централно-европейските държави-членки имат по-добро равнище на макроикономическа кохезия с ЕС от останалите. Това са: Чехия, Естония, Словакия, Словения и Литва. Фактори за това, освен местоположението, са наличието на благоприятни инвестиционни условия и среда, както и върховенство на закона, които подпомагат конвергенцията с ЕС. Част от тези условия включват политическа и институционална подкрепа за инвестиции, бизнес и върховенство на закона. Специфичен случай е този на Словения. След членството ѝ в ЕС настъпва влошаване на средата за инвестиции и бизнес, което означава, че политическите, институционални и административни условия не са благоприятствали процеса на интеграция и кохезия с ЕС. Случаят Словения показва, че за постигането на устойчив процес на кохезия финансирането от ЕС далеч не е достатъчно. Необходимо е споделяне на общоевропейската визия и ценности, наличие на подходяща институционална и административна среда за инвестиции и бизнес, отсъствието на които води до блокиране на процеса на кохезия с ЕС. Освен това, Чехия и Словакия, които имат под средния темп на растеж за ДЧ от ЦИЕ, е важно да запазят икономическите си предимства като ограничат въздействието на вътрешните и външни фактори, които задържат тяхното развитие и кохезия с ЕС.

Накрая е изготвена оценка на макроикономическата кохезия на всяка от ДЧ от ЦИЕ по индикатор Брутен национален доход (БНД), който определя допустимите от тях за финансиране от Кохезионният фонд. При среден БНД за ЕС от 36,758 EUR за 2018 г., по данни на Световната банка,<sup>39</sup> Чехия и Словения са двете ДЧ, които отпадат от Цел 1 “Растеж и работни места” на Кохезионният фонд, както и “по-развитите” региони, изследвани по-нататък до 2018 г. В обхвата му остават всички останали региони NUTS2 на ДЧ от ЦИЕ, вкл. на Чехия и Словения. Като контролен индикаторът той потвърди изводите от оценката на регионите по Цел 1 на Структурните фондове дотук.

<sup>39</sup> Данните в Таблицата са взети от Световна банка, достъп <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD?locations=EU>, посетен 28.01.2021

**Таблица 3.** Брутен национален доход (БНД) 2018 г.

ДЧ от ЦИЕ	Код	2018	Среден БНД на човек/2018	% от средния за ЕС
България	BGR	21900	36758	0,60
Чехия	CZE	38710	36758	105
Хърватска	HRV	27800	36758	0,76
Унгария	HUN	30930	36758	0,84
Литва	LTU	34890	36758	0,95
Латвия	LVA	30230	36758	0,82
Полша	POL	30530	36758	0,83
Румъния	ROU	28660	36758	0,78
Словакия	SVK	32090	36758	0,87
Словения	SVN	38220	36758	104
Естония	EST	35510	36758	0,97

*Източник: Евростат*

### 7. “По-развити” региони NUTS 2 в Централна и Източна Европа (2007-2018 г.)<sup>40</sup>

По данни на Евростат за БВП на човек, седем региона NUTS 2 попадат в категорията “по-развити” през 2007 г. и запазват икономическите си предимства до 2018 г. Двата най-богати региона през 2018 г. са Прага (CZ01) в Република Чехия и Братиславски край (SK01) в Словакия, с БВП на човек 192% и 173 % от средният за ЕС на човек през 2018 г. Останалите пет по-богати региони NUTS 2 са Варшавски столичен регион (PL91) в Полша (156%), Букурещ (RO32) в Румъния (152%), и Будапеща (HU11) в Унгария (145%), регионите на столиците на Литва (117%) и Словения (105%). Прави впечатление, че всичките седем “по-развити региони” съвпадат със столичните централни градски ареали.

**Таблица 4.** По-развити региони NUTS 2 (2007-2018)<sup>41</sup>

№	NUTS 2 по-развити категория 1 (БВП над 90 % от средният за ЕС)	Код NUTS 2	БВП на човек и 2007 спрямо средният за ЕС	БВП на човек спрямо средният за ЕС 2018
1	Чехия	8	% и легенда	% и легенда
	Прага	CZ01	182	192
2	Словакия	4 региона		

<sup>40</sup> Данните в Таблицата са с източник Евростат достъпен на <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00005/default/table?lang=en>, посетен октомври 2020 г.

<sup>41</sup> Пак там.

	Bratislavský kraj	SK01	164	173
3	<b>Полша</b>	17 региона		
	Warszawski stołeczny	PL91	117	156
4	<b>Румъния</b>	8 региона		
	București-Ilfov	RO32	99	152
5	<b>Унгария</b>	8 региона		
	Budapest(KÖZÉP-MAGYARORSZÁG NUTS1)	HU11	132	145
6	<b>Литва</b>	2 региона		
	Sostinės regionas	LT01	95	117
7	<b>Словения</b>	2 региона		
	Zahodna Slovenija	SI04	108	105

Анализът на растежа на “по-развитите” региони NUTS 2 потвърди извода, че Литва е най-бързоразвиващата се икономика от ДЧ от ЦИЕ до 2018 г. Останалите “по-развити” региони NUTS2 без изключение имат по-висок растеж от макроикономическия като столичните региони NUTS 2 на Полша и Румъния регистрират над два пъти по-висок ръст от съответната държава. Това е доказателство за концентрация на инвестиции в най-богатите региони на ДЧ от ЦИЕ и води до обосновано предположение, че вътрешните неравенства са увеличени, а догонващите региони допълнително са изостанали.



За по-нататъшна проверка на хипотезата на изследването е проучено съотношението на неравенствата между най-богатите региони NUTS 2 и нивото на кохезия на съответната ДЧ. Следващата таблица показва, че всеки от седемте региона NUTS2 през 2018 г. имат брутен вътрешен продукт на човек между един и над два пъти по-висок от този на съответната държава-членка, с изключение на Словения. Например, най-богатият регион NUTS 2 на Румъния București-Ilfov (RO2) е с БВП на човек от 148%, докато този на този на Румъния е 68% през 2018 г. Тази разлика е още по-голяма при сравнение на данните му с най-бедния регион NUTS 2 в Румъния. Два пъти по-богати са централните региони NUTS2 и в Унгария, Полша и Чехия. В останалите ДЧ, тази разлика е между 0,8 в Словения и 1,97 в Словакия (виж Табл. 3, колона 4).

Макар и минимално намаление на неравенствата между най-богатия и най-бедния регион NUTS 2 е регистрирано в Република Чехия, Унгария и Литва до 2018 г. При оценка на разликите между тях и най-бедните региони, неравенствата са още по-големи като съотношението е между 1,5 и 3,3.

**Таблица 5.** Икономически растеж на “по-развитите” региони NUTS 2

№	По-развити региони NUTS 2 в ДЧ от ЦИЕ	Колона 1			Колона 2		Колона 3		Колона 4		Колона 5	
		Код и брой NUTS 2 региони в ДЧ от ЦИЕ	БВП на човек спрямо средният за ЕС 2007г.	БВП на човек спрямо средният за ЕС 2018 г.	Ръст на БВП на човек регион NUTS 2	Среден ръст на БВП на човек на ДЧ на ЦИЕ						
1	Чехия	8	%	%	%							
	Praha	CZ01	182	192	10	6,2						
2	Унгария	8										
	Budapest (KÖZÉP- MAGYARORSZÁG NUTS1)	HU11	132	145	13	9						
3	Литва	2										
	Sostinės regionas	LT01	95	117	22	19						
4	Полша	17										
	Warszawski stoleczny	PL91	117	156	39	15						
5	Румъния	8										
	București-Ilfov	RO32	99	152	53	22,7						
6	Словения	2										
	Zahodna Slovenija	SI04	108	105	-3	-0,8						
7	Словакия	4										
	Bratislavský kraj	SK01	164	173	9	6						

Таблица 6. Сравнение и съотношение по-развити региони спрямо ДЧ (2007-2018)

№	ДЧ и по-развити региони NUTS 2 от ЦИЕ	Код	Колона 1 БВП на човек 2007 спрямо средният за ЕС (%)	Колона 2 БВП на човек 2018, спрямо средният за ЕС (%)	Колона 3 Съотношение NUTS2/ ДЧ 2007 г.	Колона 4 Съотношение NUTS 2/ДЧ 2018 г.	Колона 5 Съотношение NUTS 2 регион, с най- нисък БВП на човек
1	Чехия	БВП на човек	85	91			
	Прага	CZ01	182	192	2,14	2,11	3,0
2	Унгария	БВП на човек	58	67			
	Будапешта(KÖZÉP- MAGYARORSZÁG NUTS1)	HU11	132	145	2,28	2,16	3,2
3	Литва	БВП на човек	73	92			
	Sostinės regionas	LT01	95	117	1,30	1,28	1,8
4	Полша	БВП на човек	51	66			
	Warszawski stoleczny	PL91	117	156	2,29	2,36	3,3
5	Румъния	БВП на човек	45	68			
	Vucurești-Ilfov	RO32	99	152	2,2	2,24	3,6
6	Словения	БВП на човек	90	88,5			
	Zahodna Slovenija	SI04	108	105	0,8	0,8	1,5
7	Словакия	БВП на човек	82	88			
	Bratislavský kraj	SK01	164	173	2	1,97	3,3

В обобщение седем от единадесет ДЧ от ЦИЕ имат един “по-развит” централен регион NUTS 2 и между един и два пъти и половина по-бедна периферия, с допълнително увеличение на неравенствата в Румъния и Полша до 2018 г. Освен това догонващите и изоставащи държави напредват различно. Онези от тях, които създават благоприятни условия и среда за бизнес и подпомагат инвестиционния процес, успяват да постигнат два пъти по-висок темп на растеж от останалите като Румъния. Така е направен извод, че финансирането от ЕС далеч не е единствено условие за ефективен и устойчив процес на кохезия на държавите от ЦИЕ. Условията, без които не може да се осъществи кохезията с ЕС са благоприятни политически, институционални и административни фактори, които да подпомагат инвестиционния процес и средата за бизнес и растеж.

### **8. Региони “в преход” NUTS 2 на ДЧ от ЦИЕ (2007-2018 г.)**

Тази група региони, както и “по-развитите”, са над границата за кохезия в ЕС, защото са с БВП между 75% и 90% от средният за ЕС. Това са три региона NUTS 2 през 2007 г., един в Словения и два в Република Чехия. До 2018 г. броят им се увеличава на девет като нови региона NUTS 2 излизат от категория “изоставащи”, което от гледна точка на изследването е реален напредък. Това са три региона NUTS2 в Република Чехия, (CZ05, CZ06, CZ08), два в Полша (PL41, PL51), по един в България (BG41) и Естония (EE00). В Словения се забелязва спад като един регион е регистриран в предишната по-ниска група. За българския регион NUTS 2 Югозападният, който преминава “в преход”, трябва да се отбележи, че съставните му три области загубват кохезия. Освен това, той има БВП на човек почти два пъти по-висок от този измерен на макроравнище и почти толкова от съотношението на неравенствата в останалите три ДЧ, които имат подобен “регион в преход” – Чехия, Полша и Словения. Освен България, другите четири държави с отворена ножица на вътрешно-регионални неравенства са Словакия, Литва, Унгария и Румъния. Същите имат по един “по-развит” регион NUTS2 и нямат “региони в преход”.

Така е направен извод, че ако в кохезията на макроравнище Чехия и Литва постигат най-отчетлив напредък, то в регионалната, това е Полша. Девет региони са преходни за финансиране от Структурните фондове до 2023 г. Следващата таблица визуализира броят на регионите, които достигат “границата за кохезия в ЕС” до 2018 г.

Таблица 7. Брой региони “в преход” на определени ДЧ от ЦИЕ през 2007 г. и 2018 г.

Период	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	БВП на човек ДЧ	Съотношение
<b>БЪЛГАРИЯ</b>														
Yugozaпадen	67	72	74	76	76	76	75	76	78	80	81	83	45	1,84
Република Чехия														
Strední Cechy	79	80	78	74	75	75	76	80	79	82	84	82	91	0,90
Jihozápad	74	72	76	74	73	73	75	78	77	78	78	78	91	0,86
Severovýchod	69	69	70	69	69	68	69	72	72	73	76	76	91	0,84
Jihovýchod	74	76	77	75	76	77	80	82	82	82	82	84	91	0,92
Moravskoslezsko	69	71	70	69	72	72	70	73	73	73	74	76	91	0,84
<b>Естония</b>														
Eesti	71	70	65	66	72	75	77	79	77	77	79	82	82	1,00
<b>Полша</b>														
Wielkopolskie	57	59	65	66	69	71	73	73	75	75	76	76	66	1,15
Dolnoslaskie	59	61	66	71	75	77	76	76	77	76	77	78	66	1,18
<b>Словения</b>														
Vzhodna Slovenija	72	75	70	69	69	69	69	69	69	69	71	72	88,8	0,81

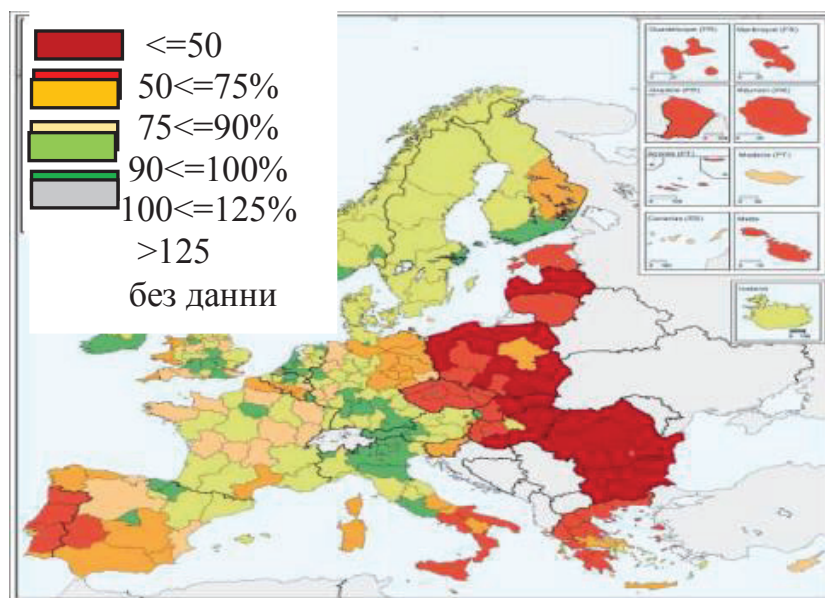


## 9. “Изооставящи региони” NUTS 2 в Централна и Източна Европа (2007-2018 г.)

Настоящата категория са регионите NUTS 2, които са “под границата за кохезия с ЕС”, или с БВП под 75% на човек. През 2007 г., 49 региона NUTS 2 са “изооставящи”. До 2018 г. те намаляват до 43, с 6-те региона NUTS2, които преминават в категория региони “в преход”. На “входа” в ЕС единствено Словения няма “изооставящ” регион, като в останалите 10 държави те са разпределени както следват: България – шест, Република Чехия – пет, Хърватска – два, Унгария – седем, Полша – шестнадесет, Словакия – три, Румъния – седем, Литва и Латвия по един. До 2018 г. единият регион на Словения отпада от категория “в преход” до категорията “изооставящи”.

Карта 1 визуализира “изооставящите” региони през 2004 г. Терминът “изооставящ” по-нататък се използва само като технически термин, защото *“регионите не могат да се дефинират като такива поради това, че не напредват като останалите”,*<sup>42</sup> а за да бъдат обект на специални мерки от страна на националните правителства и Европейската комисия.

**Карта 1.** Региони NUTS на ДЧ от Централна и Източна Европа, 2004 г.<sup>43</sup>



<sup>42</sup> Ghiorghita, E, (2015) “The illusion of catching up the socio-economic regional gaps”, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21), page 105 and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21), 2015, page 105.

<sup>43</sup> Официален сайт на Европейската комисия, карти на регионите NUTS 2 за кохезия СКФ [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/how/is-my-region-covered](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/is-my-region-covered) (посетен 1.1.2021)

Следващата таблица обобщава данните за трите категории региони за кохезия, през 2007 г. и 2018 г., изследвани дотук. Поради големият брой изоставащи региони и за анализ на напредъка в тях е изследвана допълнителна група на регионите, с БВП на човек под 50% от средният за ЕС.

**Таблица 8.** Сравнение на регионите NUTS 2 според категорията 2007/2018 г.

Категория NUTS 2	2007 г.	2018 г.
	Брой	Брой
По-развити региони	7	7
В преход	3	9
Изоставащи	49	43
в т.ч. изоставащи под 50% БВП	29	11
Догонващи с нисък растеж	27	10
Догонващи с БВП под 50%	2	1

През 2007 г. *двадесет и девет* региона са с БВП под 50% от средният за ЕС. До 2018 г., отпадат 18 региона NUTS2, като най-сериозен напредък постигат Полша и Румъния, с 9 и съответно 6 региона NUTS 2 по-малко. Другите две държави с по един по-беден регион по-малко са Унгария и Словакия. Може да се каже, че регистрираният макроикономически растеж в Полша и Румъния е разпределен по-балансирано в най- бедните региони. Така е направен извод, че тези две държави постигат измерим напредък в кохезията на регионите NUTS 2, с най-ниско ниво на кохезия.

Таблица 9, ДЧ и региони NUTS 2 според категорията на кохезия 2007-2018 г.<sup>44</sup>

БВП в СПС на човек спрямо средният за ЕС	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>България</b>												
Severozapaden	27	28	28	27	29	29	29	30	29	30	31	34
Severen tsentralen	29	30	30	29	31	32	32	34	33	34	34	35
Severnoiztochen	35	37	36	36	37	39	38	40	40	40	40	41
Yugoiztochen	33	36	36	36	37	39	39	41	40	43	44	42
Yugozapaden	67	72	74	76	76	76	75	76	78	80	81	83
Yuzhen tsentralen	29	30	31	31	32	33	32	32	34	34	35	36
Република Чехия												
Praha	182	185	186	181	177	174	176	177	185	185	188	192
Strední Cechy	79	80	78	74	75	75	76	80	79	82	84	82
Jihozápad	74	72	76	74	73	73	75	78	77	78	78	78
Severozápad	65	66	69	65	64	64	64	64	65	63	64	64
Severovýchod	69	69	70	69	69	68	69	72	72	73	76	76
Jihovýchod	74	76	77	75	76	77	80	82	82	82	82	84
Strední Morava	65	67	69	67	68	67	68	72	72	72	74	74
Moravskoslezsko	69	71	70	69	72	72	70	73	73	73	74	76
<b>Естония</b>												
Eesti	71	70	65	66	72	75	77	79	77	77	79	82
<b>Хърватска</b>												
Jadranska Hrvatska	62	62	61	58	58	58	58	58	58	59	61	61

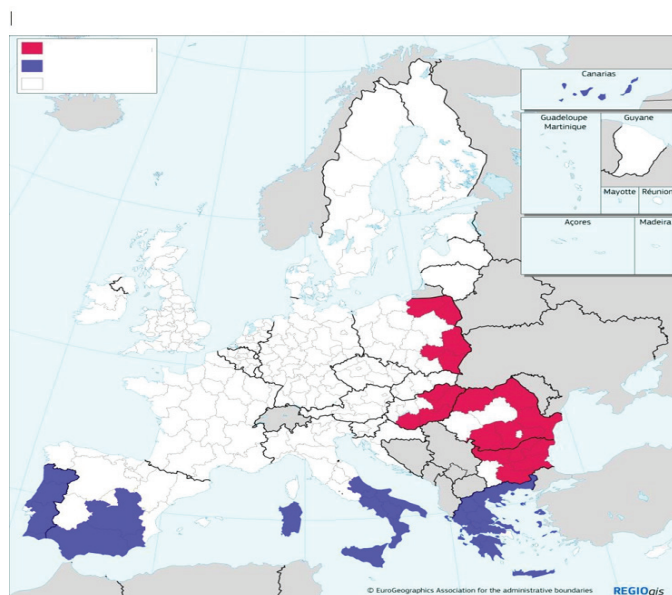
<sup>44</sup> Данните в Таблица 9 са с източник, Евростат достъпен на <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00005/default/table?lang=en> (посетен октомври 2020 г.)

Kontinentálna Hrvatska	62	65	64	61	61	62	62	60	61	62	63	64
<b>Унгарија</b>												
Budapest	132	139	147	144	144	145	143	144	140	137	140	145
Pest	58	56	56	57	56	55	58	58	58	55	54	56
Közép-Dunántúl	57	58	55	57	59	58	61	62	66	65	65	66
Nyugat-Dunántúl	62	63	62	67	68	68	70	73	76	74	72	72
Dél-Dunántúl	41	43	44	44	44	45	47	46	46	46	47	49
Észak-Magyarország	38	39	38	39	40	39	42	43	47	46	48	49
Észak-Alföld	38	40	41	42	43	43	43	44	45	43	44	46
Dél-Alföld	41	43	44	44	45	46	48	49	51	49	49	52
<b>Польша</b>												
Malopolskie	48	50	53	55	58	60	60	61	63	62	64	65
Slaskie	57	60	64	68	71	72	71	71	72	71	72	74
Wielkopolskie	57	59	65	66	69	71	73	73	75	75	76	76
Zachodniopomorskie	48	50	52	54	55	57	56	57	59	58	58	59
Lubuskie	48	49	51	53	54	56	56	57	58	58	58	58
Dolnoslaskie	59	61	66	71	75	77	76	76	77	76	77	78
Opolskie	45	48	49	52	54	55	55	55	56	55	55	56
Kujawsko-Pomorskie	47	48	50	52	54	55	56	56	57	56	56	57
Warminsko-Mazurskie	40	41	44	46	47	48	48	49	49	49	49	49
Pomorskie	53	54	59	61	63	66	65	65	67	67	67	69
Lódzkie	50	52	55	59	61	63	63	64	65	64	65	66
Swietokrzyskie	43	46	47	49	50	51	49	50	50	49	50	51
Lubelskie	38	40	41	44	46	47	48	48	48	47	48	48
Podkarpackie	38	40	42	44	46	47	48	48	49	49	49	50

Podlaskie	40	41	44	46	48	48	49	49	49	49	50	50
Warszawski stoleczny	117	120	130	141	144	149	150	151	152	150	153	156
Mazowiecki regionalny	44	45	49	52	56	58	57	58	59	59	59	60
<b>Словения</b>												
Vzhodna Slovenija	72	75	70	69	69	69	69	69	69	69	71	72
Zahodna Slovenija	108	110	105	102	101	100	99	99	99	100	103	105
<b>Словакия</b>												
Bratislavský kraj	164	171	181	188	191	190	195	192	193	180	174	173
Západné Slovensko	66	69	66	69	71	73	72	73	71	67	66	67
Stredné Slovensko	53	58	57	62	59	61	61	62	63	58	57	59
Východné Slovensko	46	51	49	51	51	53	53	54	55	51	52	53
<b>Румыния</b>												
Nord-Vest	41	44	45	44	42	48	47	49	50	54	60	61
Centru	43	47	47	47	46	52	51	52	53	57	61	62
Nord-Est	27	30	31	30	29	34	34	34	35	37	40	42
Sud-Est	35	39	40	40	41	47	49	50	48	50	53	55
Sud – Muntenia	35	40	43	40	42	41	43	47	45	48	49	51
Bucuresti – Ilfov	99	123	116	116	123	128	130	129	136	140	148	152
Sud-Vest Oltenia	32	36	38	37	35	41	41	40	41	43	47	50
Vest	47	54	55	55	54	58	57	56	59	64	66	68
<b>Литва</b>												
Sostines regions	95	95	84	89	95	101	107	111	110	111	113	117
Vidurio ir vakaru Lietuvos regions	50	53	47	51	56	59	62	63	62	63	66	66
<b>Латвия</b>												
Латвия	58	60	53	53	57	61	63	64	65	65	67	69

## 10. Догонващи региони според доходите на населението 2007-2017 г.

“Догонващите” региони са тези с нисък икономически растеж<sup>45</sup> и регионите с доходи под 50% от средните за ЕС<sup>46</sup>. Независимо, че първият индикатор за оценка на “догонващите” региони съвпада с регионите с БВП под 50% от средните за ЕС, държавите-членки са проучени допълнително поради сериозните разлики в растежа на ДЧ от ЦИЕ. Всеки от 29-те региона с БВП под 50% на човек е оценен спрямо средният регионален растеж (9,7%) на регионите NUTS 2. Така е установено, че десет региона регистрират под 1% растеж средно за периода. Това са пет региона NUTS 2 в България, по два в Полша и Унгария и един в Словакия. Трябва да се отбележи, че шест от седемте региона на Румъния излизат от категорията “догонващи” региони до 2018г. като регистрират растеж два пъти по-висок от средният. Същият много добър напредък постигат “догонващите” региони в Полша. Така е потвърден предишният извод, че двете държави-членки от ЦИЕ, които постигат най-добър темп на напредък в регионалната кохезия на най-бедните си региони, са Полша и Румъния.



Карта 2. Догонващи региони 2017 г.

Таблица 10. Изоставащи региони NUTS 2, с нисък икономически растеж и доходи под 50% от средните за ЕС в ДЧ от ЦИЕ 2007-2018 г.

<sup>45</sup> Competitiveness in low-income and low-growth regions ( April 2017) The lagging regions report, page 1

<sup>46</sup> Категории догонващи региони в ЕС, достъпен на адрес: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/how/improving-investment/lagging\\_regions](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/lagging_regions) (посетен на 25.1.2021 г.)

БВП на човек спрямо средният за ЕС %	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Ръст на БВП на човек %
<b>БЪЛГАРИЯ</b>													
Severozapaden	27	28	28	27	29	29	29	30	29	30	31	34	7
Severen tsentralen	29	30	30	29	31	32	32	34	33	34	34	35	6
Severoiztochen	35	37	36	36	37	39	38	40	40	40	40	41	6
Yugoiztochen	33	36	36	36	37	39	39	41	40	43	44	42	9
Yuzhen tsentralen	29	30	31	31	32	33	32	32	34	34	35	36	7
<b>Унгария</b>													
Dél-Dunántúl	41	43	44	44	44	45	47	46	46	46	47	49	8
Észak-Magyarország	38	39	38	39	40	39	42	43	47	46	48	49	11
Észak-Alföld	38	40	41	42	43	43	43	44	45	43	44	46	8
Dél-Alföld	41	43	44	44	45	46	48	49	51	49	49	52	11
<b>Полша</b>													
Malopolskie	48	50	53	55	58	60	60	61	63	62	64	65	17
Zachodniopomorskie	48	50	52	54	55	57	56	57	59	58	58	59	11
Lubuskie	48	49	51	53	54	56	56	57	58	58	58	58	10
Opolskie	45	48	49	52	54	55	55	55	56	55	55	56	11

Kujawsko-Pomorskie	47	48	50	52	54	55	56	56	57	56	56	57	10
Warmińsko-Mazurskie	40	41	44	46	47	48	49	49	49	49	49	49	9
Świętokrzyskie	43	46	47	49	50	51	49	50	50	49	50	51	8
Lubelskie	38	40	41	44	46	47	48	48	48	47	48	48	10
Podkarpackie	38	40	42	44	46	47	48	48	49	49	49	50	12
Podlaskie	40	41	44	46	48	48	49	49	49	49	50	50	10
Mazowiecki regionalny	44	45	49	52	56	58	57	58	59	59	59	60	16
<b>Словакія</b>													
Východné Slovensko	46	51	49	51	51	53	53	54	55	51	52	53	7
Румъния													
Nord-Vest	41	44	45	44	42	48	47	49	50	54	60	61	20
Centru	43	47	47	47	46	52	51	52	53	57	61	62	19
Nord-Est	27	30	31	30	29	34	34	34	35	37	40	42	15
Sud-Est	35	39	40	40	41	47	49	50	48	50	53	55	20
Sud – Muntenia	35	40	43	40	42	41	43	47	45	48	49	51	16
Sud-Vest Oltenia	32	36	38	37	35	41	41	40	41	43	47	50	18
Vest	47	54	55	55	54	58	57	56	59	64	66	68	21



Оценката на индикатор “доходи под 50% от средните за ЕС” показва, че петте “по-развити” държави- членки достигат средноевропейско ниво на доходите до 2018 г. От тях Литва и Естония регистрират най-високо увеличение от 2017 г. до 2018 г., съответно 20% и 17%.

От държавите- членки “под границата” за кохезия в ЕС през 2007 г. единствено България и Румъния са “догонващи”. До 2018 г. в тази категория остава само България. На практика, Румъния регистрира най-висок и стабилен растеж на доходите (23%) без да превишава икономическия ръст от всички ДЧ от ЦИЕ.

Настоящият индикатор е сравнен с данните за брутният вътрешен продукт на човек във всяка от изследваните държави. Така е установено, че в България доходите изпреварват растежа, което означава, че проблемът с ниската производителност на труда и конкурентноспособност на икономиката е по-сериозен от този с ниските доходи на населението. Същата тенденция е регистрирана в Полша, без страната да е “догонваща”. Обратна тенденция е регистрирана в трите по-развити държави – Литва и Словакия, в които са препоръчителни административни мерки за увеличение на доходите. Останалите държави- членки имат съизмерим ръст на доходите или с лек превес на икономическия растеж.

Така е направен извод, че в социално-икономическата кохезия на мнозинството държави от Централна и Източна Европа има видим напредък, като онези от тях, които имат благоприятна среда за инвестиции постигат значително по-добро икономическо и социално развитие в първите 12 години от членството си в ЕС.

## **Заклучение**

Независимо от сходната си икономическа и политическа ситуация до 1990 г., държавите от ЦИЕ имат различно равнище на кохезия с ЕС. Като цяло централно-европейските и балтийските държави – Чехия, Естония, Словакия, Словения и Литва са по-развити от останалите на входа си в ЕС. Най-видим и устойчив напредък в кохезията с ЕС постигат Чехия, Литва и Естония до 2018г. Фактори за това освен местоположението, са наличието на благоприятни инвестиционни условия и среда, които подпомагат процеса на кохезия с ЕС. Влошаването на кохезията на най-богатата държава от ЦИЕ до 2018 г., Словения, извежда напред ролята и значението на политическите, институционални и административни фактори в процеса на кохезия. При наблюдаваното забавяне на темпа на кохезия на Словакия също може да се предполага за появата на подобни ограничаващи фактори.

Три от останалите държави под границата за кохезия – Полша, Румъния и Латвия, постигат над среден растеж, но не променят категорията, в която са, най-вече поради много ниската си икономическа база на “входа” в ЕС. Ако запазят настоящия темп на растеж и трите държави имат обещаваща перспектива да преминат границата на кохезия до 2027 г. За Унгария, България и Хърватска по-скоро прогнозата е негативна, че ще успеят да преминат тази граница до края на настоящата многогодишна финансова рамка.

Бяха представени достатъчно доказателства, че както в най-развитите, така и в мнозинството държави “под границата за кохезия”, централните столични региони са над една втора по-богати от съответната ДЧ още на входа в ЕС. Тази неблагоприятна тенденция се задълбочава до 2018 г. като разликата между тях и най-бедните региони достига до три пъти в немалко от ДЧ от ЦИЕ. Изоставането в регионалната кохезия се доказва от малкият брой региони, които преминават границата за кохезия, (49 района от общо 59 района) и значителният брой “догонващи” региона (10 на брой) и изоставачи с БВП под 50% от средното за ЕС (11 на брой) до 2018г. По брой „догонващи“ региони, с нисък растеж и доходи под средните за ЕС, България се оформя като държавата-членка от Централна и Източна Европа с най-бавен напредък в кохезията с ЕС. В групата на “изоставачите” региони най-отчетлив напредък постигат регионите на Румъния, следвани от тези в Полша. По-бавна е кохезията на изоставачите региони в България, Унгария и Словакия.

Проблемът, който остава е, че макроикономическата кохезия на всяка от ДЧ от ЦИЕ е съпътствана от задълбочени вътрешно-регионални неравенства и допълнително изоставане на най- бедните региони NUTS2, което е пряко свързано с начина, по който са инвестирани европейските средства по Цел 1. Оценката на регионалната кохезия не само потвърди хипотезата на изследването, но наложи изводът, че големите териториални дисбаланси на държавите-членки от ЦИЕ са реална заплаха за процеса на интеграцията на регионите в ЕС.

Направен е извод, че основна роля за увеличаване на регионалните неравенства има неправилното въвеждане на Цел 1.“За растеж и работни места”, като много средства се концентрират предимно в по-богатите региони. Загубата на макроикономическа кохезия на Словения, както и бавната регионална кохезия на “изоставачите” региони в ДЧ от ЦИЕ, се дължат на появата на много мощни лобита в центъра, които доведоха до негативния сценарий на концентрация на ресурси в най-развитите региони. Може да се заключи с висока степен на достоверност, че всички новоприсъединени държави-членки от Централна и Източна Европа са продължили да се развиват по наследен модел, поради което не постигат визията на ЕС за балансирано териториално развитие. Най-лошото е, че оставени без тези жизненоважни инвестиции за растеж и работни места, големи групи от хора, които живеят в бедните и изолирани райони, започват да се съмняват в справедливостта на Европейския съюз и да дават “хранителна среда” за възникване на евроскептицизъм и заплаха за самия европейски проект.

Силно препоръчително е да се разработят механизми, които гарантират, че предназначенията за най-бедните региони средства няма да се отклоняват и ще достигат до тях. Държавите-членки, които постигат макроикономическа кохезия, продължават да изпълняват мерки от настоящата и следващата МФР в “изоставачите” региони NUTS 2 за подобряване на достъпността, качеството на жизнената среда и достъпа до качествени обществени услуги. Седемте по-развити региони NUTS 2 могат да ползват европейско финансиране по останалите цели на всеки европейски бюджет, различни от Цел 1. Препоръчително е държавите-членки “под границата за кохезия” да използват възможностите, които дават различните цели на Структурните и Кохезионният фондове според

категорията на регионите NUTS 2 и без да отклоняват средствата по Цел 1.”Растеж и работни места”. Цитираната европейска цел е предназначена за развитие на “изоставащите” региони, според “йерархията” на регионална бедност, първостепенно в “догонващите” и “изоставащите” и след изготвянето на предварителни анализи и проучвания.

За да участват регионите по-активно в процеса на кохезия с ЕС е необходимо да се проведе реформа като се изгради регионален административен капацитет и структури в “изоставащите” региони NUTS2, които сами да програмират и изпълняват мерки по Цел 1 “Растеж и работни места”. В настоящия нов програмен период България ще направи втори опит за прилагането на интегрирани териториални инвестиции по приоритетна ос на ОП “Региони в развитие” (2021-2027). Състоянието на регионалната кохезия в ДЧ от ЦИЕ и големите неравенства в мнозинството от ДЧ по-скоро говори за отсъствие на желание у националните правителства да овластят регионите да управляват фондове за кохезия, с цел решаването на техните проблеми. От Европейския съюз, от неговите държави-членки и регионите в тях зависи тази тенденция да бъде променена, регионалната политика по-добре да постига своите цели и да намалее значително регионалните неравенства през следващите години.

### **Използвана литература**

1. Добрева, М. (2014). Кохезионната политика на ЕС и ПЧП (2007-2013). София: УНСС
2. Закон за регионално развитие, параграф 1, т.1 и 2 от Доп.разп., обн.ДВ, бр.26/23.03.1999г. и чл.2 и пара 1, т.5 от Доп.разп, обн.ДВ, бр.50/30.05.2008 г.
3. Официален сайт на Европейската комисия, карти на регионите NUTS 2 за кохезия СКФ. Достъпен на: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/how/is-my-region-covered](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/is-my-region-covered) (посетен на: 1.1.2021)
4. Хаджиниколов, Д. (2017, 16 Октомври). Целта на кохезионната политика е дългосрочна. Bloomberg TV. Достъпно на: <https://www.investor.bg/bloomberg-tv/461/a/celta-na-kohezionnata-politika-e-dylgosrochna-posochi-ekspert-248529/> (посетен на 12.10.2020 г.)
5. Varca, F. (2009). An agenda for a reformed Cohesion Policy. DG Regio, European Commission.
6. Boneva, S. (2009). The EU Cohesion Policy Financing for the Period 2007–2013. Research Papers of UNWE, (2), 291-314.
7. Boyce, D. (2004). A short history of the field of regional science. Papers in regional science RSAI, p. 46.
8. Brunazzo, M. (2016). The history and evolution of Cohesion policy. In Handbook on Cohesion Policy in the EU. Edward Elgar Publishing.
9. Commission of the European Communities. (1997). Agenda 2020, For a stronger and wider Union, Vol. I, COM/97/2000 final.
10. Commission of the European Communities. (2000). Report From the Single Act to Maastricht and beyond: The means to match our ambitions. Brussels: European Commission

11. Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999
12. Council Regulation (EEC) No 2052/88 of 24 June 1988 on the tasks of the Structural Funds and their effectiveness and on coordination of their activities between themselves and with the operations of the European Investment Bank and the other existing financial instruments
13. Council Regulation (EEC) No 2081/93 of 20 July 1993 amending Regulation (EEC) No 2052/88 on the tasks of the Structural Funds and their effectiveness and on coordination of their activities between themselves and with the operations of the European Investment Bank and the other existing financial instruments.
14. Ericson, R.E. (1991). The classical Soviet-type economy: Nature of the system and implications for reform. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Number 4, Fall Columbia University, New York
15. European Commission, European Investment Bank, Agence Française de Développement & KreditAnstalt für WiederAufbau. (2001). Technical studies, economic, financial and social analyses for the construction of a new bridge over the Danube River (VIDIN-CALAFAT).
16. European Commission. (2009). Five years of an enlarged EU, Economic achievements and challenges. *European economy* 1/2009 (provisional version).
17. European Commission. (2017). Commission staff working document: Competitiveness in low-income and low-growth regions. The lagging regions report.
18. European Commission. (2021). Catching up regions. Available at: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/how/improving-investment/lagging\\_regions](https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/lagging_regions) (Retrieved on: 21.1.2021).
19. Eurostat. (2007). Eurostat Regional Yearbook 2007. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5616088/KS-AF-07-001-EN.PDF.pdf/2fb032d5-7b9b-48a2-9bf3-d885d46ecfd6?t=1414769357000>
20. Eurostat. (2020). Europe 2020 indicators. Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Europe\\_2020\\_indicators\\_-\\_background&oldid=485929](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Europe_2020_indicators_-_background&oldid=485929) (Retrieved on: 2.2.2021)
21. Eurostat. (2021). Regional gross domestic product (PPS per inhabitant in % of the EU27 (from 2020 average) by NUTS 2 regions. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00006/default/table?lang=en> (Retrieved on: 15.01.2021)
22. Eurostat. (2021). Regional gross domestic product (PPS per inhabitant) by NUTS 2 regions. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00005/default/table?lang=en>. (Retrieved on: October 2020).
23. Ghiorghita, E. (2005). The illusion of catching up the socio-economic regional gaps. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, Volume 15, Issue 1 (21).
24. Inchauste, G., & Karver, J. (2018). Fiscal Redistribution in the European Union. Background paper for Growing United. World Bank, Washington, DC.

25. KPMG. (2016). EU funds in Central and Eastern Europe, Progress report (2007-2015).
26. Leonardi, R. (2005). Cohesion policy in the European Union. The Building of Europe. London: Palgrave Macmillan
27. Lotha, G. (1993). The Council for Mutual Economic Assistance. Encyclopaedia Britannica. Available at: <https://www.britannica.com/topic/Comecon/additional-info#history> (Retrieved on: 1.2.2021)
28. Manzella, G. P., & Mendez, C. (2009). The turning points of EU Cohesion policy. Brussels: European Commission.
29. Official Journal of the European Communities. (1992). Treaty Establishing the European Community, No C224/6, 31.08.1992
30. Ollikainen, M. (2017). Mid-term Revision MFF 2014-2020: Background note. Policy Department D – Budgetary Affairs Report, European Parliament. Available at: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/572675/IPOL\\_BRI\(2016\)572675\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/572675/IPOL_BRI(2016)572675_EN.pdf)
31. Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS)
32. Regulation (EU) No 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 laying down common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development and the European Maritime and Fisheries Fund and laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund and the European Maritime and Fisheries Fund and repealing Council Regulation (EC) No 1083/2006. OJ L 347, 20.12.2013, p. 320–469.
33. Rodriguez, R., Warmerdam, J. H. M., & Triomphe, C. E. (2010). The Lisbon Strategy 2000-2010. An analysis and evaluation of methods used and results achieved. Study for the European Parliament. Available at: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL-EMPL\\_ET\(2010\)440285](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL-EMPL_ET(2010)440285) (посетен 27.1.2021)
34. Scott, J.W. (2009). Europe of regions. University of Joensuu, Finland.
35. Scutariu, A. (2015). Landmarks in the evolution of regional science. The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 15, Issue 1 (21).
36. Single European Act. OJ L 169, 29.6.1987, p. 1–28. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11986U/TXT&from=BG> (посетен на: 5.1.2021)
37. Treaty on European Union, OJ C 191, 29.7.1992, p. 1–11. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:1992:191:FULL&from=NL>
38. World Bank. (2021). GNI per capita, PPP (current international \$) – European Union. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PPCD?locations=EU> (Retrieved on: 28.01.2021).

# ВЛИЯНИЕТО НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА ЖИЛИЩНИТЕ ПАЗАРИ В БЪЛГАРИЯ

Марина Маринова  
УНСС  
e-mail: marinova@unwe.bg

## Резюме

*Развитието на жилищните пазари е отражение на инвестиционната дейност и се възприема като двигател на икономическия растеж и фактор за просперитета на районите в България. Настоящият доклад представя разпределението на преките чуждестранни инвестиции и влиянието им върху макроикономическите показатели – обеми на ново строителство, цени на недвижимите имоти и доходите на населението, индикатори за оценка на пазарите на жилища.*

**Ключови думи:** жилищни пазари, чуждестранни инвестиции, строителство на нови сгради, цени на жилищата, доходи.

**JEL:** R3

## THE INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENTS ON THE DEVELOPMENT OF THE HOUSING MARKETS IN BULGARIA

Marina Marinova  
University of National and World Economy  
e-mail: marinova@unwe.bg

## Abstract

*The development of the housing markets is a reflection of the investment activity and is perceived as an engine of economic plants and a factor for the prosperity of the regions in Bulgaria. The report presents the distribution of foreign direct investment and the impact on macroeconomic indicators – volume of new construction, real estate prices and income in the settlement, indicators for assessing housing markets.*

**Key words:** housing markets, foreign investments, construction of new buildings, house prices, income.

**JEL:** R3

## Въведение

Анализирането на жилищния сектор, представлява определен научен интерес, разглеждайки го, като важен отрасъл за икономическото развитие на българските области.

Целта на изследването е проучване на връзката между нарастването на инвестициите и повишаването благосъстоянието на районите.

В България, функционират много жилищни пазари, с различен темп на развитие в зависимост от инвестиционната активност в отделните части на страната.

Обект на изследването са жилищните пазари в България, а предмет тяхното развитие.

Основен източник на регионални данни за преките инвестиции, започнатото строителство, разрешителните за строеж на нови сгради, индексите на цените на жилищата и доходите на населението през 2019 г. е Националният статистически институт (НСИ). Статистическият анализ ни предоставя възможност да проследим разпределението на инвестициите по места и връзката им с жилищния сектор. Данните за разпределението на чуждестранните преки инвестиции в българските области, показва преимуществото на икономическите центрове, като 92,8% от чуждестранния капитал е концентриран в следните райони.

**Таблица 1.** Чуждестранни преки инвестиции в предприятията от нефинансовия сектор към 31.12 по статистически райони и области

Статистически райони Области	Хил. евро		Процентно изражение
	2018 г.	2019 г.	
Общо за страната	24 919 589.3	25 426 940.8	
Югозападния район	14 562 477.3		58%
Югоизточния район	3 203 109.3		12,8%
Южен централен	2 993 143.5		12%
Североизточен район	2 579 480.7		10%

*Източник: НСИ, авторова обработка*

Инвестиционната активност се характеризира с няколко основни тенденции. Преките чуждестранни инвестиции за 2019 г. възлизат на 25,5 млн. евро, като спрямо 2018 г. **нарастват с 2%**.

85% от инвестициите в Югозападния район са концентрирани в София и софийска област – 12 432 130.6 хил. евро.

64% от инвестициите в Югоизточния район на стойност 2 059 421.2 хил. евро са насочени в град Бургас.

63,5%, равняващи се на 1 911 938.6 хил. евро от инвестициите в Южен централен са разпределени в гр. Пловдив.

73% от инвестиции в Североизточен район са концентрирани в центъра му Варна на стойност 1 869 907.2.

В столицата и нейните индустриалните зони в областта са съсредоточени, почти 50% от чуждестранни инвестиции за страната. В другите оформили се

икономически центрове Варна, Бургас и Пловдив поотделно те са в рамките на около 1,9 млрд. лв. , или 5,7% от общите инвестиции.

За всички останали български области делът на чуждестранните преки инвестиции е 44,3%.

Наблюдава се тенденция на ръст на преките чуждестранни инвестиции / ПЧИ/ в България и концентрирането им в Южна България. Единственият икономически център на север е Варна.

Увеличаването на реалните инвестиции в жилищни сгради за 2019г., намира отражение в започнатото ново строителство и разрешенията за строеж издадени през годината.

**Таблица 2.** Започнато строителство на нови сгради през 2019 г. по области

Области		Жилищни сгради	
	брой	Брой жилища	брой застроена площ – кв .м
<b>Общо за страната</b>	<b>4223</b>	<b>22922</b>	<b>2942290</b>
<b>Бургас</b>	362	1829	241554
<b>Варна</b>	471	3718	513566
<b>Пловдив</b>	702	1927	249572
<b>София</b>	332	627	89714
<b>София (столица)</b>	757	8942	1070515
<b>Стара Загора</b>	256	1040	133637

*Източник: НСИ, авторова обработка*

Отново най-активни при започнатото строителството на нови сгради са икономическите центрове.

Безспорен лидер в строителството на жилищни сгради е столицата , следвана от град Пловдив. Прави впечатление, че броя на новите жилищни сгради във Варна-471 е по-малък от този на Пловдив, но сградите са проектирани с почти повече 1800 жилища. По този показател морската столица изпреварва град Пловдив.

По данни на НСИ<sup>[1]</sup>, издадените разрешителни за строеж през 2019 г. на жилищни сгради, градовете се класират, както следва:

София (столица) – 956 разрешителни за жилищни сгради с 12 906 жилища в тях;

Пловдив – 931 разрешителни за жилищни сгради с 4 495 жилища в тях;

Варна – 592 разрешителни за жилищни сгради с 4 367 жилища в тях;

София – 500 разрешителни за жилищни сгради с 925 жилища в тях;

Бургас – 475 разрешителни за жилищни сгради с 2 258 жилища в тях.

Спрямо 2018 г., издадените разрешителни за строеж на нови жилищни сгради се **увеличава с 3,6%**.



Увеличението на новото строителство и разрешителните за строеж са най-големи в София, поради концентрацията на инвестиции в столицата, следвани от Варна, Пловдив и Бургас, където делът на преките инвестиции е почти еднакъв.

Нарастват и операциите с недвижими имоти, където чуждестранните преки инвестиции възлизат на над 3,4<sup>[2]</sup> милиарда евро за изминалата година.

Съсредоточаването на чуждестранните инвестиции в петте икономически центъра, се отразява и на индекса на цените на жилищата (НСИ, 2019).

При общ ИЦЖ<sup>[3]</sup> общо за страната през 2019г.-133,99, в Югозападния район е 142,57, в Южен централен-135,99 и в Североизточния-134,46.

Съответно цените на недвижими имоти в тези области са по-високи от останалите райони с по-нисък ИЦЖ спрямо общия.

Ръстът на цените на жилищата през 2019г., според Knight Frank<sup>[4]</sup> е 9% на национално ниво, а в отделните области между 5 и 11%.

Индексът Global Residential Cities<sup>[5]</sup> на консултантската компания, определя столицата на 19-о място сред 150 града по най-силен ръст на цените на недвижимите имоти от 11,3%.

Тенденцията е към растящи различия в цените на недвижимите имоти и потребностите, наблюдавани на местните жилищни пазари, обуславящи се от неравномерното разпределение на преките чужди инвестиции.

Насочването на повече инвестиции към Северна България и малките населени места, ще допринесат за привличане на трудоспособното население и ще дадат тласък за развитието на жилищния сектор.

Различната инвестиционна активност, намира отражение и върху доходите на населението, които са друг важен индикатор за развитието на жилищните пазари. През 2019г., средната брутна месечна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение<sup>[6]</sup> е 1257,00 лв., като в столицата София, доходите достигат до 1717,75 лв., а коефициента на икономическа активност е 77,2%.

В следващите големи градове, разпределението е:

Градове	Средна брутна мес. заплата
Общо за страната	1257
Бургас	1072
Варна	1236

<sup>47</sup> [3] НСИ публикува индекси на цени на жилища в под-рублики „Индекси на цените на жилищата (ИЦЖ), национално ниво“ и „Индекси на цените на жилищата (ИЦЖ), регионално ниво“, 2015=100<sup>1</sup>

<sup>[4]</sup> **Knight Frank LLP** е агенция за недвижими имоти и една от най-големите световни фирми за консултантски услуги на имоти, основана в Лондон през 1896г.

<sup>[5]</sup> **Global Residential Cities**-глобален индекс на цените на къщите Knight Frank се съставя, като се използва официална държавна статистическа служба или данни на централната банка.

<sup>[6]</sup> НСИ, национално ниво – средна брутна месечна заплата на наетите по трудово и служебно правоотношение през 2019г

Пловдив	1149
София	1199
София (столица)	1717

*Източник: НСИ, авторова обработка*

Анализът на този показател, показва, че средна брутна месечна заплата<sup>[7]</sup> е най-висока в столицата София, следвана от Варна, София област, Пловдив, Бургас. Прави впечатление, че в тези центрове и техните райони, са привлечени най-голям дял от чуждестранните инвестиции.

В останалите области, доходите остават по-ниски от средните за страната, поради слаб интерес от страна на чужди инвеститори и съответно по-нисък дял на инвестициите. Очертаваща се тенденция, е че нарастваща неравномерност в разпределение на преките чуждестранни инвестиции ще подсилва диференциация в доходите между районите.

От направения анализ, може да заключим, че в развитите икономически области, доходите и цените на жилищата са по-високи, съответно строителство на нови жилища и сделките с недвижими имоти са по-големи. С нарастване на инвестициите, жилищните пазари се развиват с по-бързи темпове.

В областите с малки инвестиции, жилищата се търгуват на значително по-ниски стойности, а пазара е ограничен и неконкурентноспособен, поради липсата на интерес към закупуване на недвижима собственост.

Схематично, влиянието на инвестициите, може да представи по следния начин: увеличаването на инвестициите, стимулира развитието на жилищните пазари, като нарастват обемите на новото строителство, цените на жилищата и доходите на населението.

## **Заключение**

Увеличаването на чуждестранните инвестиции в България, отразяват общото подобрене на макроикономическите условия в страната и осигуряват дългосрочни ползи за обществото като цяло.

С нарастването на инвестиционната активност, се стимулира жилищното строителство, отразяващо се върху икономическия растеж на българските области.

Но неравномерното разпределението на инвестиции по райони е предпоставка за задълбочаване на различията в развитието на жилищните пазари.

Във тази връзка, създаването на благоприятна среда, чрез прилагането на по-гъвкави бюджетни и финансови правила за насърчаването и разпределение на преките чуждестранни инвестиции, ще допринесе за равномерното развитие на местните жилищни пазари и за повишаване благосъстоянието на населението.

<sup>48</sup> [7] Средната месечна брутна работна заплата се изчислява, като начислените средства за работна заплата за отчетния месец се разделят на средния списъчен брой на наетите по трудово правоотношение.

## Използвана литература:

1. ИПИ. (2019). Преглед на стопанската политика. Регионални профили: Показатели за развитие 2019 г. Available at: <https://ime.bg/bg/articles/regionalni-profil-pokazатели-za-razvitie-2019/>
2. Национален статистически институт (НСИ), <https://nsi.bg/bg>
3. НСИ (2019). Средна брутна месечна заплата на наетите по трудово и служебно правоотношение през 2019 г. [Online] Available at: <https://www.nsi.bg/bg/content/3928/%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%BE-%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%BE>
4. НСИ. (2019). Започнато строителство на нови сгради през 2019г. [Online] Available at: <https://www.nsi.bg/bg/content/1338/%D0%B7%D0%B0%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BE-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%BD%D0%B0-%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8-%D1%81%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8>
5. НСИ. (2019). Издадени разрешителни за строеж на нови сгради през 2019г. по области. [Online] Available at: <https://www.nsi.bg/bg/content/1335/%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%BD%D0%B8-%D0%B7%D0%B0-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%B6-%D0%BD%D0%B0-%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8-%D1%81%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8>
6. НСИ. (2019). Чуждестранни преки инвестиции в предприятията от нефинансовия сектор към 31.12.2019г. по статистически райони и области. [Online] Available at: <https://www.nsi.bg/bg/content/1830/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8/%D1%87%D1%83%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%B8-%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8-%D0%B2-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B0-%D0%BE%D1%82-%D0%BD%D0%B5%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F-%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80-%D0%BA%D1%8A%D0%BC-3112>
7. НСИ. (2021). Индекси на цените на жилища (ИЦЖ), национално ниво. Available at: <https://www.nsi.bg/bg/content/13322/%D0%B8%D1%86%D0%B6-%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%BE-%D0%B-D%D0%B8%D0%B2%D0%BE-2015-100>

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ:  
ТРИНАДЕСЕТ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

Международна научна конференция

Том 1

Доклади на български език

Колектив

Дизайн на корицата Емилия Лозанова

Предпечатна подготовка Емилия Лозанова

Дадена за печат на 01.12.2021 г.

Формат 16/70/100. ПК 23,25.

ISSN 2815-2719

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС