

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY
"International Economics and Politics" Faculty
Department of "International Economic Relations and Business"

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕС:
СЕДЕМ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

**THE MEMBERSHIP OF BULGARIA
IN THE EU: SEVEN YEARS LATER**

Единадесета юбилейна международна научна конференция
3 октомври 2014 г., УНСС, Голяма конферентна зала

**Eleventh Jubilee International Conference
3 October 2014, UNWE, Big conference room**

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
София, 2015

Редакционен съвет

Проф. д.ик.н. Бистра Боева – УНСС
Проф. д-р Антоанета Василева – УНСС
Проф. д-р Димитър Хаджиниколов – УНСС
Проф. д-р Мирко Трипуноски – FON University
Доц. д-р Иван Стойчев – УНСС
Доц. д-р Йорданка Статева – УНСС
Доц. д-р Светла Бонева – УНСС
Доц. д-р Георги Маринов – Икономически Университет – Варна
Доц. д-р Силвана Йовческа – FON University
Доц. д-р Мая Трипуноска – FON University

Editorial Board

Prof. Dr. Ec. Sc. Bistra Boeva – UNWE
Prof. d-r Antoaneta Vassileva – UNWE
Prof. d-r Dimitar Hadjinikolov – UNWE
Prof. d-r Mirko Tripunoski – FON University
Assoc. Prof. d-r Ivan Stoytchev – UNWE
Assoc. Prof. d-r Iordanka Stateva – UNWE
Assoc. Prof. d-r Svetla Boneva – UNWE
Assoc. Prof. d-r Georgi Marinov – Univesity of Economics – Varna
Assoc. Prof. d-r Silvana Jovcheska – FON University
Assoc. Prof. d-r Maia Tripunoska – FON University

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателския 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. 81-95-251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град "Христо Ботев"

СЪДЪРЖАНИЕ

ОЧЕРТАНИЯТ ПЪТ ЗА ИЗЛИЗАНЕ ОТ СПАСИТЕЛНА ПРОГРАМА В ЕВРОЗОНАТА – ХАРАКТЕРИСТИКИ И УРОЦИ НА ПРИМЕРА НА ИРЛАНДИЯ.....	11
доц. д-р Йорданка Статева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE MARKED OUT ROUTE FOR GETTING OUT OF A BAILOUT PROGRAM IN THE EUROZONE – CHARACTERISTICS AND LESSONS IN THE CASE OF IRELAND	
Assoc. Prof. Iordanka Stateva, Ph.D., Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ПРАВОМОЩИЯТА В ЕДИННИЯ НАДЗОРЕН МЕХАНИЗЪМ	16
доц. д-р Калоян Симеонов, катедра "Европеистика", СУ "Св. Климент Охридски"	
DISTRIBUTION OF POWERS WITHIN THE SINGLE SUPERVISORY MECHANISM	
Assoc. Prof. Kaloyan Simeonov, Ph.D., Sofia University "St. Kliment Ohridski"	
ЕЛЕМЕНТИ НА НОВОТО ИКОНОМИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ТЯХНОТО ПРИЛОЖЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ	28
Христо Драганов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
ELEMENTS OF THE NEW ECONOMIC GOVERNANCE OF THE ECONOMIC AND MONETARY UNION OF THE EUROPEAN UNION AND THEIR IMPLEMENTATION IN BULGARIA	
Hristo Dragaonov, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
РАЗВИТИЕТО НА БАНКОВИТЕ АКТИВИ В ЕС ПО ПЪТЯ КЪМ СЪЗДАВАНЕ НА БАНКОВ СЪЮЗ.....	37
Мария Чанкова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
DEVELOPMENT OF BANK ASSETS IN THE EU ON THE ROAD TOWARDS THE EU BANKING UNION	
Maria Chankova, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ТЕНДЕНЦИИ ВЪВ ФИРМЕНОТО КРЕДИТИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ	48
проф. д-р Надежда Николова, гл. ас. Валя Василева, катедра "Финанси", УНСС	
TRENDS IN CORPORATE LENDING IN BULGARIA	
Prof. Nadejda Nikolova, Ph.D., Chief Assist. Prof. Valya Vasileva, "Finance" Department, UNWE	
ЕВРОПЕЙСКИЯ ЕНЕРГИЕН СЪЮЗ КАТО ЕТАП В РАЗВИТИЕТО НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА ПОЛИТИКА	57
доц. д-р Светла Бонева, зам.-декан, факултет "Международна икономика и политика", УНСС	
THE EUROPEAN ENERGY UNION AS A STAGE IN THE DEVELOPMENT OF THE EU ENERGY POLICY	
Assoc. Prof. Svetla Boneva, Ph.D., Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
БАЛКАНСКИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕС В ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА АРХИТЕКТУРА: ЕНЕРГИЙНИ ПОЛИТИКИ НА ГЪРЦИЯ И РУМЪНИЯ	70
гл. ас. д-р Елизабет Йонева, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

BALKAN EU MEMBER STATES IN THE EUROPEAN ENERGY ARCHITECTURE:
THE ENERGY POLICIES OF GREECE AND ROMANIA

Chief Assist. Prof. Elizabeth Ioneva
Department of "International Economic Relations and Business", UNWE

**АНАЛИЗ НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА
НА НАЦИОНАЛНАТА ЕНЕРГИЙНА СИГУРНОСТ (АНАЛИЗ НА ПРОГРАМИТЕ,
МЕРКИТЕ, ПЕРСПЕКТИВИТЕ ПРЕД ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА). КРИТИЧЕН
АНАЛИЗ НА ЕНЕРГИЙНАТА СТРАТЕГИЯ НА БЪЛГАРИЯ ДО 2020 г. 81**

Милена Михайлова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС

ANALYSIS OF BULGARIAN ENERGY POLICY IN THE CONTEXT OF NATIONAL
ENERGY SECURITY (ANALYSIS OF THE PROGRAMS, ARRANGEMENTS, PROSPECTS FOR
ENERGY POLICY). CRITICAL ANALYSIS OF BULGARIAN ENERGY STRATEGY UNTIL 2020

Milena Mihaylova, Ph.D. student, Department of International Economic Relations and Business

**АНАЛИЗ НА РАЗВИТИЕТО НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА НА ЕС.
ИЗЯСНЯВАНЕ НА ПРИОРИТЕТИТЕ И ИНСТРУМЕНТИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКАТА
ЕНЕРГИЙНА ПОЛИТИКА. ПРИНОСЪТ НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА
ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ НА ЕС С ФОКУС
ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА РЕГИОНАЛНА ПОЛИТИКА..... 87**

Милена Михайлова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF EU ENERGY POLICY. CLARIFICATION OF THE
PRIORITIES AND INSTRUMENTS OF THE EUROPEAN ENERGY POLICY. CONTRIBUTION
OF THE ENERGY POLICY TO THE ACHIEVEMENT OF THE EU GOALS WITH A FOCUS
ON EUROPEAN REGIONAL POLICY

Milena Mihaylova, Ph.D. student, Department of International Economic Relations and Business

**ИНСТИТУЦИИ В ЕНЕРГЕТИКАТА В БЪЛГАРИЯ И ЕС – СЪЩНОСТ,
СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ..... 96**

Силвия Димитрова, докторант, Юридически факултет, УНСС

INSTITUTIONS IN THE ENERGY SECTOR IN BULGARIA AND THE EU - NATURE,
STRUCTURE, FUNCTIONS, GOALS AND OBJECTIVES

Silvia Dimitrova, Ph.D. student, Law Faculty, UNWE

**АСОЦИАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ЕНЕРГИЯ
ОТ КОНВЕНЦИОНАЛНИ И ВЕИ ИЗТОЧНИЦИ В БЪЛГАРИЯ И ЕС 102**

Силвия Димитрова, докторант, Юридически факултет, УНСС

ASSOCIATIONS AND ORGANIZATIONS OF PRODUCERS OF ENERGY
FROM CONVENTIONAL AND RENEWABLE ENERGY SOURCES IN BULGARIA AND THE EU

Silvia Dimitrova, Ph.D. student, Law Faculty, UNWE

**INTERACTIVE RESEARCH, PROJECT FOR GOOD QUALITY INTERNATIONAL
MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON EU 109**

Professor Mirko Tripunoski, Ph.D., Professor Aleksandar Nikolovski, Ph.D. Maja Tripunoska

**INTERCULTURAL COMMUNICATION – A VISA FOR SUCCESSFUL
ACCOMPLISHMENT OF AN INTERNATIONAL TASK 117**

Silvana Jovcheska, Natka Jankova,
Teaching and Research Assistants, FON University, Skopje, R. of Macedonia

FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ECONOMY OF THE UKRAINE AND POLAND IN A CONTEXT OF EUROINTEGRATION PROCESSES.....	121
Sergii Kasian, Ph.D., Associate Professor of Marketing Department, Vice Dean of Economics Faculty on the Study Work & International Cooperation, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine	
INSTITUTIONS AND POLICIES FOR MAXIMIZING THE IMPACT OF REMITTANCES IN ALBANIAN ECONOMY.....	129
Prof. Dr. Altin Idrizi, University of Elbasan "A. Xhuvani", Elbasan, Albania	
BULGARIA IN THE EUROPEAN UNION – SEVEN YEARS LATER. MOVING TOWARDS CONTEMPORARY CORPORATE GOVERNANCE REGULATIONS.....	136
Stanislava Lalova, Ph.D. student, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
CORPORATE GOVERNANCE AND BANKING SECTOR IN THE YEARS OF RECOVERY.....	147
Dimitar Ivanov, Ph.D. student, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ПРАВОТО НА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВКЛЮЧЕНИ ВЪПРОСИ В ДНЕВНИЯ РЕД – НАЦИОНАЛНО И НАДНАЦИОНАЛНО ЗАКОНОДАТЕЛНО СРЕДСТВО ЗА АНГАЖИРАНЕ УЧАСТИЕТО НА АКЦИОНЕРИТЕ В ДРУЖЕСТВАТА НА ЕС.....	162
ас. Златка Вангелова, д-р по право, Юридически факултет, УНСС	
ENGAGEMENT OF MORE ACTIVE SHAREHOLDER PARTICIPATION IN JOINT-STOCK COMPANIES AT NATIONAL AND SUPRANATIONAL LEVEL IN THE EU AS A MEANS TO PROVIDE OPTIMAL CORPORATE GOVERNANCE	
Assist. Prof. Zlatka Vangelova, Ph.D. in law, Law Faculty, UNWE	
УПРАВЛЕНИЕ НА ОТКРИТОСТ НА ФИНАНСОВИ РИСКОВЕ В ДЕЙНОСТТА НА ТРАНСНАЦИОНАЛНИ КОРПОРАЦИИ ПО ПРИМЕРА НА АКТАВИС.....	171
Николай Мазаджиев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
FINANCIAL RISK MANAGEMENT AT TRANSNATIONAL COMPANY LEVEL	
Nickolay Mazadzhiev, Ph.D. student, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
МОЖЕ ЛИ РЕНМИНБИ ДА ИЗМЕСТИ ДОЛАРА КАТО ВАЛУТА ХЕГЕМОН.....	185
доц. д-р Весела Тодорова, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CAN RENMINBI DISPLACE THE US \$ AS A CURRENCY LEADING POWER?	
Assoc. Prof. Vesela Todorova, Ph.D., Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ПАЗАРНА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИОННИ СТРАТЕГИИ В ТУРИЗМА.....	192
доц. д-р Братой Копринаров, зам.-ректор, Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Бургас	
MARKET COMPETITIVENESS AND INNOVATION STRATEGIES IN TOURISM	
Assoc. Prof. Bratoy Koprinarov, Vice-rector, "Prof. d-r Assen Zlatarov" University, Bourgas	
ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ДЕЙНОСТИ КЪМ 4PL КОМПАНИИ: ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УПРАВЛЕНИЕТО НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА.....	202
гл. ас. д-р Доброслав Моллов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	

OUTSOURCING TO 4PLS: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	
Chief Assist. Prof. Dobroslav Mollov, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ИКОНОМИЧНИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА: ПРИНЦИПИ И УПРАВЛЕНСКИ ПРАКТИКИ	214
гл. ас. д-р Доброслав Моллов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
LEAN SUPPLY CHAINS: PRINCIPLES AND MANAGEMENT PRACTICES	
Chief Assist. Prof. Dobroslav Mollov, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ЩО Е КУЛТУРА И КАК МЕЖДУНАРОДНИЯТ БИЗНЕС ИЗПОЛЗВА ТОВА ПОНЯТИЕ? ПРОМЯНА НА ПАРАДИГМАТА: ОТ КУЛТУРАТА-КАТО-КОД КЪМ КУЛТУРАТА-В-КОНТЕКСТ	226
гл. ас. д-р Антоанета Дънешка, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
WHAT DOES CULTURE MEAN AND HOW INTERNATIONAL BUSINESS APPLIES THE CULTURE CATEGORY? PARADIGM SHIFT: FROM CULTURE-AS-A-CODE TO CULTURE-IN-CONTEXT	
Chief Assist. Prof. Antoaneta Daneshka, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
МЕЖДУКУЛТУРНО ОБЩУВАНЕ В ИНТЕРНЕТ: КАК ФАКТОРЪТ НАЦИОНАЛНА КУЛТУРА ВЗАИМОДЕЙСТВА С ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА ОБЩУВАНЕ В ИНТЕРНЕТ В КОНТЕКСТА НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС	238
гл. ас. д-р Антоанета Дънешка, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CROSS-CULTURAL COMMUNICATION IN INTERNET: HOW DOES THE NATIONAL CULTURE FACTOR INTERACT WITH INTERNET COMMUNICATION TOOLS IN INTERNATIONAL BUSINESS CONTEXT	
Chief Assist. Prof. Antoaneta Daneshka, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
РЕШЕНИЕТО ЗА НАЧИНА НА НАВЛИЗАНЕ НА ЧУЖДИТЕ ПАЗАРИ – КЛЮЧОВ ЕЛЕМЕНТ ЗА УСПЕХА НА ЗАДГРАНИЧНАТА СТРАТЕГИЯ НА ФИРМАТА	250
гл. ас. Олег Лозанов, Научен секретар на катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE DECISION TO ENTER FOREIGN MARKETS: KEY ISSUE FOR THE SUCCESS OF THE INTERNATIONAL STRATEGY OF THE COMPANY	
Chief Assist. Prof. Oleg Lozanov, Scientific secretary, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
УПРАВЛЕНИЕ НА МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ ОТ КОМУНИКАЦИОННА АГЕНЦИЯ – ТЕНДЕНЦИИ И ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ	266
гл. ас. д-р Александър Христов, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
SOCIAL MEDIA MARKETING MANAGEMENT: TRENDS AND EUROPEAN PRACTICES	
Chief Assist. Prof. Alexander Christov, PhD, "International Economic Relations and Business" Dept., UNWE	
ЕФИКАСЕН ПОДХОД В ОРИЕНТИРАНЕТО НА НОВОНАЗНАЧЕНИ СЛУЖИТЕЛИ В БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ	273
доц. д-р Кирил Димитров, Катедра "Индустриален бизнес", УНСС	

AN EFFECTIVE APPROACH IN NEW EMPLOYEE ORIENTATION IN BUSINESS ORGANIZATIONS	
Assoc. prof. Kiril Dimitrov, "Industrial business" department, UNWE	
СОЦИАЛНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА КУЛТУРАТА НА ОБСЛУЖВАНЕ И ПРОФЕСИОНАЛНАТА ЕТИКА НА ЗАЕТИТЕ В ТУРИСТИЧЕСКАТА ИНДУСТРИЯ	282
гл. ас. д-р Соня Стефанова, Колеж по туризъм, Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Бургас	
SOCIAL-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF CULTURE OF SERVICE AND PROFESSIONAL ETHICS OF WORKERS IN TOURISTIC INDUSTRY	
Chief Assist. Prof. Sonia Stefanova, Ph.D., "Prof. Dr. Asen Zlatarov" University, College of Tourism, Burgas	
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИНОВАЦИИ В БЪЛГАРСКИЯ ТУРИЗЪМ С ЦЕЛ ПОСТИГАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	291
Борислав Димитров, СУ "Св. Климент Охридски", катедра "Мениджмънт в туризма"	
POSSIBILITIES FOR INNOVATIONS IN BULGARIAN TOURISM: ORIENTED TOWARDS THE AIM OF ECONOMIC GROWTH IN THE EU	
Borislav Dimitrov, Sofia University "St. Kliment Ohridski"	
ОЦЕНКА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ОБЩИНА ВАРНА КАТО ТУРИСТИЧЕСКА ДЕСТИНАЦИЯ СПОРЕД БЪЛГАРСКИТЕ ТУРИСТИ	297
доц. д-р Златина Караджова, катедра "Маркетинг и туризъм", Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Бургас доц. д-р Велина Казанджиева, катедра "Икономика и управление на туризма", ИУ - Варна	
EVALUATION OF THE MUNICIPALITY OF VARNA COMPETITIVENESS AS A TOURISTIC DESTINATION ACCORDING TO THE BULGARIAN TOURISTS	
Zlatina Karadzhova, Assoc. Prof. "Marketing and Tourism Department" "Prof. Dr. Asen Zlatarov" University, Burgas Velina Kazandjieva, Assoc. Prof., "Economics and Management of Tourism" Department, Economic Universiti – Varna	
ТРАНГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО НА БЪЛГАРИЯ СЪС СЪРБИЯ, МАКЕДОНИЯ И ТУРЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРИОРИТЕТИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ТЕРИТОРИАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО ПРЕЗ НОВИЯ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД	308
ас. д-р Моника Моралийска, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CROSS-BORDER COOPERATION OF BULGARIA WITH SERBIA, MACEDONIA AND TURKEY IN THE CONTEXT OF THE PRIORITIES OF THE EUROPEAN TERRITORIAL COOPERATION IN THE NEW PROGRAMMING PERIOD	
Assist. Prof. Monika Moraliiska, Ph.D., "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА УСВОЯВАНЕТО НА СРЕДСТВАТА ОТ СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ В СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД 2007 – 2013 г.	325
ас. д-р Аглика Кънева, катедра "Финанси", УНСС	
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STRUCTURAL FUNDS ABSORPTION IN THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION DURING THE PROGRAMMING PERIOD 2007-2013	
Assoc. Prof. Aglika Kaneva, "Finance" Department, UNWE	
КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕС В БЪЛГАРИЯ – ОСНОВНИТЕ ПОУКИ ОТ ПЪРВИЯ ПЕРИОД НА БЪЛГАРСКОТО УЧАСТИЕ В ПРОВЕЖДАНЕТО Й	336

ас. д-р Диана Генкова, катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", УНСС	
EU COHESION POLICY IN BULGARIA: MAIN LESSONS LEARNED FROM THE PARTICIPATION OF BULGARIA IN ITS' FIRST MULTIANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK	
Assoc. Prof. Diana Genkova, Department of "Marketing and Strategic Planning", UNWE	
(HE) НАУЧЕНИ УРОЦИ В ПРОЦЕСА НА УСВОЯВАНЕ НА СРЕДСТВАТА ОТ КОХЕЗИОННИИ И СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕС.....	351
ас. д-р Силвия Георгиева, катедра "Предприемачество", УНСС	
(NO) LEARNED LESSONS IN THE ABSORPTION OF THE COHESION AND STRUCTURAL FUNDS OF THE EU	
Assoc. Prof. Silvia Georgieva, Department of "Marketing and Strategic Planning", UNWE	
РОЛЯ/ПРИНОС НА КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ ОТ БЪЛГАРИЯ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В ОБЛАСТТА НА ОКОЛНАТА СРЕДА	360
Стоян Нейчев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE ROLE OF THE COHESION FUND AND THE COMMITMENTS OF BULGARIA IN THE FIELD OF ENVIRONMENT, STEMMING FROM THE TREATY FOR ACCESSION OF BULGARIA TO THE EU	
Stoyan Neytchev, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ПРЕДВАРИТЕЛЕН КОНТРОЛ ВЪРХУ ПРОЦЕДУРИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ, ФИНАНСИРАНИ СЪС СРЕДСТВА ОТ ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФОНДОВЕ	370
гл. ас. д-р Илонка Горанова, катедра "Публичноправни науки", УНСС	
PRELIMINARY CONTROL ON PUBLIC PROCUREMENT PROCEDURES FINANCED PARTLY OR FULLY BY EU FUNDING	
Chief Assoc. Prof. Ilonka Goranova, Department of "Public Law", UNWE	
МЕЖДУНАРОДНИЯТ ТРАНСФЕР НА ТЕХНОЛОГИИ В БЪЛГАРИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	379
гл. ас. д-р Паскал Желев, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER IN BULGARIA AFTER THE EU ACCESSION	
Chief Assist. Prof. Paskal Zhelev, PhD, "International Economic Relations and Business" Department, UNWE	
ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ПОСЛЕДНАТА ПОЗИЦИЯТА НА БЪЛГАРИЯ В КЛАСАЦИЯТА НА СЪЮЗА ПО ИНОВАЦИИ (INNOVATION UNION SCOREBOARD) – ЧАСТ ПЪРВА	391
Зорница Йорданова, докторант, УНСС	
FACTORS FOR THE BOTTOM POSITION OF BULGARIA IN INNOVATION SCOREBOARD UNION – FIRST PART	
Zornitza Iordanova, Ph.D. student, UNWE	
СПОМАГА ЛИ НОРМАТИВНАТА СРЕДА В СТРАНАТА НИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕТО НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БИЗНЕСА	401
ас. Катя Владимирова, д-р по право, Юридически факултет, УНСС	
DOES THE NORMATIVE ENVIRONMENT OF OUR COUNTRY HELP FOR THE ESTABLISHMENT OF BUSINESS COMPETITIVENESS?	
Assist. Prof. Katia Vladimirova, Ph.D. in law, Law Faculty, UNWE	

КРЪГЪТ ПРЕГОВОРИ "ДОХА" И ОБЩАТА АГРАРНА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	408
Васил Гечев, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
THE "DOHA" ROUND OF NEGOTIATIONS AND THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EU	
Vassil Gechev, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ОБОБЩЕН МОДЕЛ НА АЛГОРИТЪМ ПРИ ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ПО ПРОГРАМАТА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ	416
д-р Емилия Христова, Русенски университет "Ангел Кънчев"	
GENERALISED MODEL OF ALGORITHM FOR IMPLEMENTATION OF PROJECTS IN THE PROGRAM FOR DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS	
Emilia Hristova, Ph.D., Rousse University "Angel Kantchev"	
СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ЧОВЕШКОТО РАЗВИТИЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ИКОНОМИЧЕСКАТА И ВАЛУТНА ОБЩНОСТ НА ЦЕНТРАЛНА АФРИКА ЗА ПЕРИОДА 2000 – 2013 г.....	421
Борислава Гълъбова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
COMPARATIVE ANALYSIS OF HUMAN DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES FROM ECONOMIC AND MONETARY COMMUNITY OF CENTRAL AFRICA FOR THE PERIOD 2000-2013	
Borislava Galabova, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ТЪРГОВСКИЯТ ОБМЕН МЕЖДУ ЕС И ИНДИЯ	432
Нора Маламова, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
TRADE TURNOVER BETWEEN EU AND INDIA	
Nora Malamova, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
СЪВРЕМЕННО РАЗВИТИЕ НА ГРЪЦКАТА ДЪЛГОВА КРИЗА	439
Деян Руменов, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС	
CONTEMPORARY DEVELOPMENT OF THE GREEK DEBT CRISIS	
Deyan Rumenov, Ph.D. student, Department of "International Economic Relations and Business", UNWE	
ТРАНСГРАНИЧНОТО ЗДРАВНО ОБСЛУЖВАНЕ – РАЗВИТИЕ НА ИДЕЯТА И ПРАВНАТА УРЕДБА.....	445
ас. д-р Мария Радева, Юридически факултет, Русенски университет "Ангел Кънчев"	
CROSS-BORDER HEALTH CARE – DEVELOPING OF IDEA AND LEGISLATION	
Assist. Prof. Maria Radeva, Ph.D. in Law, Department of "Public Law", Rousse University "Angel Kantchev"	
ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ПРОЦЕСА НА ПЛАНИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ПОЛИТИКА НА ПАЗАРА НА ТРУДА, ПО ОТНОШЕНИЕ НАМАЛЯВАНЕ НА ПРОДЪЛЖИТЕЛНАТА БЕЗРАБОТИЦА В ЕС	454
ас. Искрен Ангелов, катедра "Статистика и иконометрия", УНСС	
POSSIBILITIES FOR IMPROVEMENT OF THE PROCESS OF PLANNING OF COSTS FOR LABOR MARKET POLICY, ORIENTED TO REDUCE THE UNEMPLOYMENT IN THE EU	
Assist. Prof. Iskren Angelov, Ph.D. student, Department of "Statistics and Econometrics", UNWE	

ПРОБЛЕМИ С ПРИЛАГАНЕТО НА РЕГЛАМЕНТИТЕ REACH И CLP: ИНФОРМАЦИОННИ ЛИСТИ ЗА БЕЗОПАСНОСТ	464
инж. Венелин Маринов, ЛУКОЙЛ Нефтохим, Бургас, докторант, Университет "Проф. д-р Асен Златаров"	
PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE REACH AND CLP REGULATIONS: SAFETY INFORMATION LISTS	
Eng. Venelin Marinov, Ph.D. student, Department of "TWNOS", "Prof. Dr. Asen Zlatarov" University	
ON THE ROAD TO THE SMART REINDUSTRIALIZATION.....	470
Prof. Beata Gontar, Prof. Zbigniew Gontar, University of Lodz, Poland	
EU MEMBERSHIP OF BULGARIA 2007-2014: THE BENEFITS FOR THE SPHERE OF EDUCATION AND SCIENCE	480
Albena Stefanova, UNWE	
SOME FINANCIAL DATA ABOUT "INSTRUMENT OF PRE ACCESSION ASSISTANCE – IPA" IN ALBANIA	488
Indrit Cenaj, PhD. Student, UNWE, Assoc. Prof. Altin Idrizi, Ph.D University "Aleksander Xhuvani" Elbasan, Albania	
ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА ИНСТРУМЕНТА ЗА ПРЕДПРИСЪЕДИНИТЕЛНА ПОМОЩ (IPA) В АБЛАНИЯ	
Индрит Ценай, докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС, доц. д-р Алтин Индризи, лектор, University "Aleksander Xhuvani" Elbasan, Albania	
ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ И КРАЯТ НА ИСТОРИЯТА.....	497
Борис Рангелов, Софийски университет "Св. Кл. Охридски", Факултет по журналистика и масови комуникации	
THE EU AND THE END OF THE STORY	
Boris Rangelov, Faculty of Journalism and Mass communication, СУ "Св. Климент Охридски"	
ТЕОРЕТИЧЕН МОДЕЛ НА КУЛТУРАТА НА УСПЕШНИЯ КМЕТ В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ	500
Вергиния Стоянова	
THEORETICAL MODEL OF THE SUCCESSFUL MAYOR'S CULTURE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN STANDARDS FOR GOOD MANAGEMENT	
Verginia Stoianova	

ОЧЕРТАНИЯТ ПЪТ ЗА ИЗЛИЗАНЕ ОТ СПАСИТЕЛНА ПРОГРАМА В ЕВРОЗОНАТА – ХАРАКТЕРИСТИКИ И УРОЦИ НА ПРИМЕРА НА ИРЛАНДИЯ

доц. д-р Йорданка Статева*

Резюме

Представеният материал анализира характеристиките на процеси в ирландската икономика, довели до включването ѝ в дълговата спирала на еврозоната и впоследствие излизане от договорената спасителна програма без наличие на предпазна кредитна линия. Ирландия изработи своя път за излизане от дълговата криза чрез увеличаване на конкурентоспособността и икономически растеж. На преден план е социалната цена на този успех.

Развитието на кризисните процеси в ирландската икономика и попадането в дълговата спирала на еврозоната е много поучителна история. Уроците касаят предимно връзката между банкова криза и криза на държавния дълг и по-конкретно ефектите от прехвърлянето на частни банкови загуби върху държавните финанси. Развитието на банковата криза в Ирландия, реализирането на неограничената държавна гаранция по отношение на банковите дългове се превърна в предмет на задълбочени икономически анализи и в крайна сметка се стигна до търсене на механизми за прекъсване на връзката между банкови загуби и държавни финанси в цялата еврозона.

Една от важните характеристики на очертаания път за излизане от спасителна програма е извършената вътрешна девалвация, но и социалната цена на успеха на Ирландия в резултат на тази мярка.

JEL класификация: E44, F36

Ключови думи: еврозона, спасителна програма, вътрешна девалвация

THE MARKED OUT ROUTE FOR GETTING OUT OF A BAILOUT PROGRAM IN THE EUROZONE – CHARACTERISTICS AND LESSONS IN THE CASE OF IRELAND

Summary

The presented material analyses the characteristics of economic processes in Ireland that led to the involvement of the country in the debt spiral in the eurozone and later on getting out of a bailout program without a precautionary credit line. Ireland worked out its way out of the debt crisis through increase of competitiveness and economic growth.

How Ireland was involved in the debt crisis in the European monetary union is a very cautionary example. The lessons concern mainly the connection between bank crisis and sovereign debt crisis and more specifically the effects of transfer of private bank losses to the state finances. The bank crisis in Ireland, the realization of the unlimited state guarantee for the bank debts, became a centre of serious economic analyses. The result was that mechanisms for cutting the link between bank losses and state finances in the whole monetary union, had to be found.

One of the important characteristics of the marked out route to getting out of a bailout program is the internal devaluation, but also the social price of Ireland's success as a result of this measure.

JEL Classification: E44, F36

Key words: eurozone, bailout program, internal devaluation

Изборът на Ирландия за анализ на протичащите процеси в икономиката ѝ не е случаен. Ирландия е първата държава от Европейския наричен съюз, която излезе от спасителна програма в условията на съвременните кризисни процеси. При това излизането от спасителната програма се осъществи без наличие на предпазна кредитна линия. Може

* Авторът е преподавател в катедра "МИО и бизнес" в УНСС, jstateva@yahoo.com

да се каже, че Ирландия изработи своя път за излизане от дълговата криза чрез увеличаване на конкурентоспособността и икономически растеж. **На преден план е социалната цена на този успех.**

Не по-малко важна причина за избора на Ирландия е, че развитието на кризисните процеси в националната икономика и попадането в дълговата спирала на еврозоната е много поучителна история. **Уроците касаят предимно връзката между банкова криза и криза на държавния дълг и по-конкретно ефектите от прехвърлянето на частни банкови загуби върху държавните финанси.** Развитието на банковата криза в Ирландия, реализирането на неограничената държавна гаранция по отношение на банковите дългове се превърна в предмет на задълбочени икономически анализи и в крайна сметка се стигна до **търсене на механизми за прекъсване на връзката между банкови загуби и държавни финанси в еврозоната.**

Ирландия е втората държава от Европейския паричен съюз (след Гърция), въввлечена в кризисните процеси и получила официално спасителен пакет. С население от около 4,5 млн. жители, тази държава формира около 2% от БВП на еврозоната. Само няколко години преди да попадне в дълговата спирала и по-конкретно през 2006 год. Ирландия е една от най-богатите държави в света, а безработицата в страната е 4%. За периода 1995 – 2007 год. средният икономически растеж в ирландската икономика е около 6%. В периода след присъединяването си към еврозоната и преди началото на кризата, Ирландия е била в състояние да получава финансиране на капиталовите пазари и на по-ниска цена от Германия.

Ирландия попада в дълговата спирала през 2010 год. и през ноември същата година се налага да бъде договорена спасителна програма. Макроикономическите показатели са рязко влошени. Безработицата достига почти 15%, като се смята, че само масовата емиграция от страната е причината да не надмине 20% (за периода 2010 – 2014 год. 300 000 са напуснали Ирландия). В началото на 2011 год. бюджетният дефицит е вече над 32% спрямо БВП – най-високият за държава в света като процент от БВП¹. За 2013 год. този показател е значително подобрен и е 7,3% от БВП, като остава трети най-висок в еврозоната след този на Гърция и Испания. В процеса на спасяване на банковия сектор държавният дълг на Ирландия се увеличава от 25% до повече от 123% от БВП.

Бюджетни ограничения в Ирландия започват да се прилагат от 2008 год., като за 2014 г. е предложен и приет седмият поред ограничителен бюджет. За този 7-годишен период от икономиката са извадени 28 млрд.EUR под формата на намалени бюджетни разходи и увеличени данъци, което се равнява на 17% от настоящия БВП на страната.

Договореният в края на 2010 год. спасителен пакет е в размер общо на 85 млрд.EUR. Самото ирландско правителство участва в тази сума с около 17,5 млрд.EUR, така че външната финансова помощ възлиза на 67,5 млрд.EUR. Държавните средства на Ирландия са осигурени главно от резервния пенсионен фонд NPRF (National Pension Reserve Fund), както и от други вътрешни източници. Участието на ЕС в спасителния пакет е в размер общо на 45 млрд.EUR, които са осигурени от двата временни спасителни фонда (EFSM и EFSF), както и от преки двустранни заеми от Великобритания, Швеция и Дания. МВФ участва с 22,5 млрд.EUR в спасителния пакет за Ирландия.

Договорените условия за спасителната програма предвиждат използване на 35 млрд. EUR от финансовата помощ за банковата система, от които 10 млрд.EUR за незабавна рекапитализация на проблемните банки и по-конкретно осигуряване на буфер срещу загуби от необслужвани кредити. С 25 млрд. EUR от финансовата помощ е формиран резервен фонд отново за банковата система. Останалите 50 млрд. EUR са предвидени за бюджетни нужди, като 2015 год. е предвиденият срок за редуциране на бюджетния дефицит до 3% от БВП. Договорената спасителна програма е тригодишна, но средният срок на получените заемни

средства в рамките на програмата е 7,5 години. Цената на заемите зависи от времето на използване и пазарните условия, като средният лихвен процент се изчислява на 5,8%.

Как се стига до включването на Ирландия в дълговата спирала? Смята се, че в основата на съвременните проблеми на Ирландия е решението, което през септември 2008 год. вземат ирландски политици и банкери за предоставяне на държавни гаранции за дълговете на най-големите ирландски банки. Ирландското правителство издава неограничена като размер гаранция в полза на шест банки, които в най-голяма степен са финансирани разрастването на пазара за недвижими имоти в ирландската икономика. Гаранцията е в полза на всички депозанти и притежатели на банкови облигации, като първоначално е издадена със срок една година и след изтичането ѝ е подновена за същия срок. Официалните обяснения за допълнителна сигурност за функционирането на банковата система, предотвратяване на евентуална банкова паника и пълна защита на депозитите в ирландските банки всъщност само прикриват действителните мотиви за това действие.

В продължение на години ирландските банки са провеждали агресивна кредитна политика в сектора за недвижими имоти чрез заеми на ниски цени. Началото на световната финансова криза слага край на кредитния бум в ирландската икономика и през пролетта на 2008 год. са налице всички признаци за предстоящ срив на пазара за недвижими имоти, което означава рискова ситуация за ирландските банки – кредитори. Прямо най-високите цени на пазара за недвижими имоти в Ирландия през 2007 год., в условията на последвалия срив на този пазар средните цени на недвижимите имоти са паднали с 47%. Всъщност американската инвестиционна банка Merrill Lynch и две от застрашените ирландски банки са инициатори на реализирания през есента на 2008 год. акт по издаване на държавната гаранция. Притежателите на облигации на застрашените шест ирландски банки са предимно частни чуждестранни инвеститори, значителна част от които клиенти на Merrill Lynch. Издаването на неограничена държавна гаранция за ирландските банки на практика защитава всички частни инвеститори, като прехвърля банковите загуби върху държавните финанси и по-конкретно върху ирландските данъкоплатци.

Трите най-големи ирландски банки са Anglo-Irish Bank, Bank of Ireland и Allied Irish Banks (A.I.B.). В рамките на срока на държавната гаранция Anglo-Irish Bank регистрира загуби в размер на 34 млрд.EUR. Като се има предвид, че общата сума заеми, предоставени от тази банка, повечето от които на компании, действащи на пазара за недвижими имоти и по-конкретно строителни предприемачи, е в размер на 72 млрд.EUR, следва изводът, че регистрираната загуба върху тях е повече от 50%. Другите две банки – Bank of Ireland и Allied Irish Banks (A.I.B.) също са предоставили огромни заеми на ирландски строителни предприемачи и купувачи на недвижима собственост. В резултат на срива на пазара на недвижима собственост загубите на ирландските банки общо са възлезли на 106 млрд.EUR.

Случаят с ирландските банки и издадената държавна гаранция, която прехвърля всички банкови загуби върху държавните финанси и на практика довежда до включването на Ирландия в дълговата спирала, демонстрира ясно връзката и взаимната зависимост между банкова криза и криза на държавния дълг. В еврозоната тази обвързаност по-конкретно се изразява в това, че банкови загуби водят до криза на държавния дълг, а криза на държавен дълг води до банкова криза. Двете криза взаимно се подхранват и обуславят и прекъсването на връзката между частни банкови загуби и държавен дълг основателно се превърна във важна цел в провежданите реформи в паричния съюз.

В условията на ограничителна бюджетна политика, прилагана от 2008 год., ирландската икономика започна да регистрира слаб икономически растеж през годините 2011 – 2013. След като за 2008 год. БВП е намалял с повече от 3%, с почти 7% за 2009 год. и с по-малко от 1% за 2010 год., през 2011 год. икономическият растеж е около 2% и 0,9% за 2012 год. За 2014 год. очакванията са за икономически растеж почти 2% (0,8% за цялата еврозона)². За

тези развития в ирландската икономика има солидни причини. Като ключово конкурентно предимство за Ирландия се посочва ниският корпоративен данък, който е в основата на продължаващия приток на преки чуждестранни инвестиции – достигнали за 2012 год. 5% от БВП. За доста кратко време Ирландия успя да увеличи конкурентоспособността на своята икономика чрез т.нар. вътрешна девалвация. Икономическият растеж в Ирландия е воден от износа. Ирландската икономика е една от най-експортно зависимите икономики в света (за 2010 год. износът е бил 55% от БВП, а вносът около 30%). За 2012 год. е регистриран излишък по текущата сметка в размер на 5% от БВП.

Цената на тези благоприятни развития е извършената вътрешна девалвация, която включва значително намаляване на публични разходи и индивидуални заплащания – на практика това означава снижаване на жизнения стандарт в страната.

***Обобщение** относно кризисните развития в ирландската икономика и състоянието понастоящем. Кризата в Ирландия може да се определи като предимно банкова. В края на 2010 год., когато се стига до договаряне на спасителен пакет, активите на банковата система са се равнявали на 500% от БВП на страната. Затова първата необходима и най-важна мярка се оказва свиване на банковия сектор, респективно неговото рекапитализиране и стабилизиране. На този етап две от големите ирландски банки – Bank of Ireland и Allied Irish Banks продължават да имат сериозни проблеми. Почти 25% от всички предоставени до този момент в икономиката заеми са със забавено изплащане повече от 90 дни или направо са необслужвани. Бюджетният дефицит за 2013 год. е в размер на 7,4%. Съотношението държавен дълг/БВП е 124%. Независимо от известно намаляване на официално регистрираната безработица през 2013 год., ако се вземат предвид напусналите страната в търсене на работа в други държави, безработицата би била повече от 24%. Сериозен проблем е и запазването на големите регионални различия в това отношение и на първо място между столицата Дъблин и югоизточната част на страната. Дълговете на домакинствата към 2013 год. се оценяват на 200% от разполагаемия доход.³*

В резултат на намаленото вътрешно търсене и потребление, инфлацията в ирландската икономика е в голяма степен овладяна и това създава допълнителни стимули за увеличаване на износа. Считано от създаването на единната европейска парична единица в началото на 1999 год. до края на 2007 год. потребителските цени в Ирландия са се увеличили с 36%, докато за цялата еврозона този процент е 22%. От края на 2007 год. до 2011 год. потребителските цени в Ирландия са паднали с около 0,5%, а за цялата еврозона увеличението е 6%. За 2012 год. инфлацията в ирландската икономика е 1,9%, а за 2013 год. малко повече от 1%. Оформящият се инфлационен диференциал в случая е в основата на създаване на икономически стимули за увеличаване на по-евтиния ирландски износ, докато в същото време в националната икономика намалява потреблението на по-скъпите вносни стоки.⁴

***Основната проблемна зона на Ирландия остава състоянието на банковата система и по-конкретно необслужваните банкови кредити и способността да се вливат свежи пари в икономиката като се кредитира бизнеса. В случая е много важна оценката на финансовите пазари.** Ирландия започва да възстановява достъпа си до кредитните пазари още в условията на прилагана спасителна програма за страната. През лятото на 2012 год. е първата емисия на краткосрочни държавни ценни книжа /Treasury Bills/ след края на 2010 год. Януари и март 2013 год. са емитирани 10-годишни държавни облигации при лихвена доходност 4,15%. Само две години преди това лихвената доходност върху 10-годишен ирландски държавен дълг е достигнала рекордните 14,6% (юли 2011 г.). На 7 януари 2014 год. Ирландия осъществява първата емисия на държавни облигации след излизането си от спасителната програма през декември 2013 год. Емисията е на сравнително ниска стойност – 3,75 млрд. EUR (при заявен инвеститорски интерес в размер на*

14 млрд. EUR), за да има и други облигационни емисии през годината и така да се поддържа инвеститорския интерес. Лихвената доходност на първата емисия 10-годишни ирландски държавни ценни книжа в началото на 2014 год. е вече под 4% и по-конкретно 3,54%. Тези показатели бяха постигнати въпреки че Ирландия имаше неинвестиционен кредитен рейтинг /junk/ от кредитната агенция Moody's, считано от юли 2011 год. Оценката на финансовите пазари за икономическото развитие на Ирландия, изразена във възстановен достъп до пазарно финансиране при нормални цени определено се отрази на официалния рейтинг и от януари 2014 год. страната е с възстановен инвестиционен кредитен рейтинг и от трите главни кредитни агенции.

Излизането на Ирландия от официална спасителна програма, при това без наличието на предпазна кредитна линия, възстановеният достъп до капиталовите пазари при нормални лихвени условия определено е успех за тази държава – член на еврозоната от самото ѝ създаване. Същевременно високата безработица в съчетание с трудова емиграция и сниженият жизнен стандарт в резултат на проведената вътрешна девалвация, открояват проблема за социалната цена на този успех. Поредният важен въпрос е, че Ирландия се нарежда сред тези икономики, които могат да си позволят подобни мерки и по-конкретно вътрешна девалвация с оглед увеличаване на конкурентоспособността и икономически растеж.

Бележки

1. Michael Lewis, When Irish eyes are crying, March 2011, www.vanityfair.com
2. Ireland's economy back from the brink, but continued progress needed, IMF Survey, 19 December 2013, www.imf.org
3. Вж. Peter Spiegel, Ireland's economic health presents mixed picture, www.ft.com, 15 December 2013.
4. Allen Mattich, Can Ireland's growth defy Keynesian wisdom, www.wsj.com, 21 September 2011.

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ПРАВОМОЩИЯТА В ЕДИННИЯ НАДЗОРЕН МЕХАНИЗЪМ

доц. д-р Калоян Симеонов¹

Резюме

Създаването на Единния надзорен механизъм е един от най-важните елементи на изграждания в момента банков съюз за държавите членки от еврозоната и за другите бъдещи участници в този съюз под формата на тясно сътрудничество. Съществен въпрос при анализа на най-важните характеристики на Единния надзорен механизъм е начина, по който се разпределят правомощията в него между Европейската централна банка и националните надзорни органи в участващите държави членки.

Европейската централна банка поема надзора върху по-значимите кредитни институции и отговорността за Единния надзорен механизъм като цяло. Националните надзорни органи на участващите в банковия съюз държави членки също запазват известни правомощия по отношение на надзора на кредитните институции. България също може да започне участие в Единния надзорен механизъм преди да приеме еврото посредством правилата на тясното сътрудничество с ЕЦБ.

Много е трудно да се прецени дали правомощията между ЕЦБ и националните надзорни органи на участващите държави членки са разпределени балансирано. Въпросът за участието на България в банковия съюз също не е еднозначен, като следва да се преценяват внимателно плюсовете и минусите от едно евентуално участие преди приемането на единната европейска валута.

JEL класификация: G1 Общо за финансови пазари

Ключови думи: Единен надзорен механизъм, банков съюз, еврозона, реформа

DISTRIBUTION OF POWERS WITHIN THE SINGLE SUPERVISORY MECHANISM

Summary

The creation of the Single Supervisory Mechanism is one of the most important elements for the establishment of the Banking Union for the Member States of the Euro area and for the other future participant Member States under the form of close cooperation. An essential issue in the analyses of the most significant characteristics of the Single Supervisory Mechanism is the distribution of powers between the European Central Bank and the national supervisory authorities of the participating Member States.

The European Central Bank becomes the responsible supervisory institution for the supervision over the more significant credit institutions as well as for the Single Supervisory Mechanism as a whole. The national supervisory authorities from the participating Member States also keep some powers in relation to the supervision of the credit institutions. Bulgaria also may begin its participation within the Single Supervisory Mechanism before its Euro area entry. This may take the form of close cooperation with the ECB.

It is very difficult to assess whether the powers between the ECB and the national supervisory authorities are distributed in a balanced way. The issue with the Bulgarian participation in the Banking Union is also not an easy one. It shall be highlighted that the participation in that union before the adoption of the euro has its positive and negative consequences.

JEL classification: G1 General Financial Markets

Key words: Single Supervisory Mechanism, Banking Union, Euro area, reform

¹ Доц. д-р Калоян Симеонов е преподавател в Катедра "Европеистика", СУ "Св. Климент Охридски", с опит в публичната администрация и по международни проекти, финансирани от ЕС в областта на европейската интеграция и финансите, електронна поща: kaloos.simeonov@gmail.com.

1. Увод

Единният надзорен механизъм (ЕНМ) е първият елемент на банковия съюз. Наред с Единния механизъм за реструктуриране, общите правила по отношение на националните схеми за гарантирането на влоговете в банките¹ и Единния наричник за банкови услуги, Единният надзорен механизъм е един от основните стълбове на създавания в ЕС банков съюз. Водеща роля в него има надзора от страна на Европейската централна банка, но националните компетентни органи също запазват известни правомощия.

Определение за Единния надзорен механизъм се съдържа в базисния регламент, с който на ЕЦБ се възлагат конкретни задачи относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции.² Съгласно това определение Европейският надзорен механизъм *означава системата за финансов надзор, съставена от Европейската централна банка и националните компетентни органи на участващите в него държави членки от ЕС*. Това са националните компетентни органи от държавите членки от еврозоната и тези от държавите членки на ЕС, които са извън еврозоната, но които са договорили и подписали споразумение за тясно сътрудничество с ЕЦБ.

С Единния надзорен механизъм се създава нова надзорна архитектура за участващите в банковия съюз държави членки на ЕС. Тази архитектура се опитва да разреши стари и съществуващи предизвикателства, включително това как да се постигне финансова стабилност на един интегриран пазар на банкови услуги, където националните надзорни органи са били тези, които са вземали всички основни решения. На практика с банковия съюз и изграждането на Единния надзорен механизъм се цели да се отговори с "повече Европа" на икономическата и финансова криза, започнала през 2007-2008 г. Въпросът е дали с въвеждането на наднационален надзор от страна на ЕЦБ ще бъдат преодолени повечето от съществуващите и към момента проблеми.

Настоящият доклад има за цел да опише разделението на правомощията в новата надзорна архитектура на банковия съюз за участващите в него държави членки. В следващия раздел ще опишем надзорните правомощия, които придобива Европейската централна банка от 4 ноември 2014 г. След това ще бъдат очертани функциите, които запазват националните надзорни органи в участващите в банковия съюз държави членки. Накратко ще бъде очертана и позицията на България за евентуално участие в банковия съюз. Накрая ще бъдат представени някои изводи.

2. Правомощия на Европейската централна банка

Преди да разгледаме правомощията на Европейската централна банка е важно да се направи пояснение на две понятия, които ще бъдат често използвани в настоящия доклад: участващи в банковия съюз държави членки и значими кредитни институции.

Участващи в банковия съюз по право, но и като задължение, са всички държави членки от еврозоната, които към настоящия момент са общо осемнайсет на брой (на 1 януари 2015 г. към тях се очаква да се присъедини и Литва). Участие в банковия съюз е отворено и за държавите членки извън еврозоната, но това може да стане единствено посредством механизма на т.нар. тясно сътрудничество. Тясното сътрудничество се осъществява между ЕЦБ и на-

¹ Към момента все още не е постигнато политическо съгласие между държавите членки за изграждането на Единна схема за гарантиране на влоговете в банките, но в близките месеци и години е възможно да се предприемат и подобни стъпки.

² Виж: Регламент (ЕС) № 1024/2013 на Съвета от 15 октомври 2013 г. за възлагане на Европейската централна банка на конкретни задачи относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции, ОВ L 287, 29.10.2013 г. (Регламент за Единния надзорен механизъм или още Регламент за ЕЦБ).

ционалният надзорен орган на държавата извън еврозоната, която е пожелала и е била допусната до участие в банковия съюз.

Дефинирането на значими и по-малко значими кредитни институции е много условно, най-малкото защото поради силната интегрираност на финансовите пазари и по-малки кредитни институции биха могли да имат силно отражение върху финансовата стабилност на определен пазар.¹ Съгласно Регламента за Единния надзорен механизъм значимостта на кредитните институции се оценява въз основа на следните критерии:

- размер на кредитната институция²;
- значимост за икономиката на ЕС или на дадена участваща в банковия съюз държава членка;
- значимост на нейните трансгранични дейности.

ЕЦБ може и по собствена инициатива да разгледа дадена институция като институция от съществено значение тогава, когато последната е установила банкови дъщерни предприятия в повече от една участваща държава членка и нейните трансгранични активи или пасиви представляват значителен дял от нейните общи активи или пасиви. ЕЦБ ще упражнява пряк надзор и над закъсали банки, които са получили публична финансова подкрепа. Независимо от описани по-горе правилата, Европейската централна банка ще следва да изпълнява пряко възложените ѝ задачи и по отношение на трите най-значими кредитни институции във всяка от участващите държави членки, освен ако конкретните обстоятелства не налагат някакво друго решение. Прави впечатление, че определянето на значима кредитна институция е дефинирано от една страна много широко, за да може да обхване най-важните кредитни институции в участващите в Единния надзорен механизъм държави членки на ЕС, а от друга страна се регламентира сравнително гъвкаво, за да може да се отчитат спецификите на националните банкови пазари на тези участващи държави, както и ролята, която имат съответните банки на тези пазари.

С новия Регламент за ЕЦБ се задават много широки правомощия на Европейската централна банка относно политиките, свързани с пруденциалния надзор над кредитните институции. Както показва обаче и определението за Единния надзорен механизъм, независимо че ЕЦБ носи отговорността за ефективното и последователно функциониране на ЕНМ, то самият механизъм е съставен както от ЕЦБ, така и от националните компетентни органи на участващите държави членки.

Въпреки първоначалното предложение на Европейската комисия ЕЦБ да поеме надзора над всички над 6 000 кредитни институции в еврозоната, като остави само някои конкретни допълнителни политики на националните компетентни органи като защитата на потребителите и мерките срещу прането на пари и финансирането на тероризма, то окончателно приетият от Европейския парламент и Съвета на ЕС регламент има друга архитектура. Съгласно приетия регламент ЕЦБ ще осъществява надзора над по-значимите кредитни институции,

¹ Самият Регламент за Единния надзорен механизъм не използва понятията "значими" и "по-малко значими" кредитни институции. Точните термини, които се използват в регламента са "кредитна институция, която не се счита за по-малко значима" или "институция от съществено значение", за да се обозначат "значимите" кредитни институции.

² Правилата на Регламента за ЕЦБ поясняват, че дадена кредитна институция, а така също финансов холдинг или смесен финансов холдинг, се считат за значими, при положение че е изпълнено което и да било от следните условия: а) общата стойност на активите на кредитната институция, финансовия холдинг или смесения финансов холдинг надвишава 30 млрд. евро; б) съотношението на общите активи на институцията спрямо БВП на участващата държава членка по установяване надвишава 20 %, освен ако общата стойност на активите е по-малка от 5 млрд. евро; или в) след постъпило уведомление от съответния национален компетентен орган, че той счита тази институция от съществено значение за местната икономика, ЕЦБ взема решение, което потвърждава нейното съществено значение след обстойна оценка, в т.ч. оценка от страна на ЕЦБ на балансовия отчет на въпросната институция.

както и над по-значимите дейности по отношение на останалите институции. На националните компетентни органи обаче също се оставят съществени правомощия. Този дизайн на Единния надзорен механизъм е значително по-практичен и с потенциала да бъде много по-работещ, тъй като ЕЦБ трудно можеше да обхване такъв голям брой кредитни институции. А и фокусирането върху няколко хиляди кредитни институции можеше да доведе до ситуация ЕЦБ да не може да концентрира необходимото внимание и ресурс върху по-глобалните и съществени заплахи върху банковата система, каквато е и нейната основна задача.

Очаква се ЕЦБ да упражнява пряк надзор на около 130 банкови групи, което на този етап обхваща само държавите от еврозоната. Според оценки на самата ЕЦБ, тези около 130 банкови групи представляват почти 85% от общите банкови активи в еврозоната¹. Това означава, че останалите банки в еврозоната, за които националните компетентни органи запазват по-значителни правомощия, представляват много по-малко от банкови активи в еврозоната. Тези данни ясно показват какви сериозни правомощия се отпускат на ЕЦБ със създаването на Единния надзорен механизъм.

Регламентът за ЕНМ определя и много широки правомощия за провеждане на разследване от страна на ЕЦБ. Тези правомощия са най-вече в следните области: правомощия за искане на информация; правомощия за осъществяване на общи разследвания с националните надзорни органи и правомощия за проверка на място.

Следващата група важни правомощия на ЕЦБ са т.нар. специфични правомощия за надзор. Специфичните правомощия за надзор се разделят на следните основни групи:

- правомощия за издаване и отнемане на лиценз;
- правомощия за оценка на придобиване на квалифицирани дялови участия;
- надзорни правомощия за предприемане на мерки на ранен етап в случай на възникване на проблемни ситуации;
- други специфични правомощия за надзор.

Тези специфични правомощия за надзор се отнасят до всички кредитни институции в участващите в Единния надзорен механизъм държави, без да се прави разграничение между значими и по-малко значими кредитни институции. Така например заявление за издаване на лиценз се подава до националните компетентни органи на държавата-членка, в която ще бъде установена кредитната институция, съгласно изискванията на приложимото национално право. Ако кандидатстващата институция отговаря на условията за издаване на лиценз, националният компетентен орган приема проект на решение, с което предлага на ЕЦБ да издаде лиценз. Последната дума за лицензията обаче е именно на ЕЦБ, която може в срок от десет дни да представи възражение на проекта на решение на националния компетентен орган.

Сложната процедура за издаване и отнемане на лиценз в рамките на Единния надзорен механизъм се дължи на няколко обстоятелства. От една страна това е посочената необходимост да се осигури водещата роля на ЕЦБ. От друга страна следва да се отчете и обстоятелството, че в допълнение на европейските изисквания за издаване на лицензи, държавите членки също имат право да налагат изисквания по националното си законодателство, които отчитат техните особености на пазара.

Регламентът за ЕНМ изрично разписва също, че ЕЦБ следва да публикува регламенти, насоки или общи инструкции, насочени към националните компетентни органи, съгласно които тези органи изпълняват своите задачи и приемат надзорни решения. Тези регламенти, насоки или инструкции естествено не следва нито да противоречат, нито да дублират евентуални технически стандарти, насоки или препоръки, които са издадени от Европейския банков орган и се отнасят до целия вътрешен пазар на ЕС, съставен от 28 държави членки.

¹ Виж: European Central Bank, "Banking Supervision. How it will Work. Directly Supervised Institutions", <http://www.ecb.europa.eu/ssm/html/index.en.html>.

В допълнение, дори и за кредитните институции, които се считат за по-малко значими и върху които ежедневния надзор се осъществява от националните компетентни органи, последните ще следва да уведомяват ЕЦБ за всяка съществена процедура по надзора, да подлагат на допълнителна оценка конкретни аспекти на процедурата, ако ЕЦБ поиска това, както и да представят на ЕЦБ проекти на съществени надзорни решения, по които тя може да изразява становища. В областта на макропруденциалните задачи и инструменти ЕЦБ и националните компетентни органи също си поделят своите правомощия.

В заключение, може да се отбележи, че най-важното правомощие на ЕЦБ по отношение на Единния надзорен механизъм е нейната цялостна отговорност за функционирането и ефективността на този механизъм. В тази си отговорна задача ЕЦБ все пак ще продължи да си сътрудничи с националните компетентни органи на участващите държави членки, а така също и с други европейски и национални институции и органи.

3. Правомощия на националните надзорни органи

Правомощията на националните надзорни органи в участващите в банковия съюз държави членки също се запазват в известна степен в рамките на Единния надзорен механизъм, но те остават по-ограничени, отколкото са били преди неговото въвеждане. Запазването на известни правомощия за националните компетентни органи също е съвсем логично. Както е посочено и в преамбюла на Регламента за ЕЦБ, националните компетентни органи имат важен и дългогодишен опит в надзора на кредитни институции в рамките на своята територия и познават техните икономически, организационни и културни особености, като в същото време се изградили и голяма структура от специализиран и висококвалифициран персонал.

Съгласно новите правила и механизми, националните компетентни органи ще имат правомощията да извършват надзор над кредитните институции, които се считат за по-малко значими и върху които ЕЦБ няма да управлява пряк и непрекъснат надзор, както и да предлагат някои решения на ЕЦБ по отношение на значимите кредитни институции, като тези за издаване и отнемане на лицензи или съответно за придобиване на квалифицирано дялово участие.

Националните компетентни органи изпълняват и носят отговорност за следните съществени задачи по отношение на по-малко значимите кредитни институции:

- да изпълняват задължения на компетентен орган по произход;
- да осъществяват функции по пруденциален надзор;
- да гарантират спазването на изискванията за надеждни управленски правила;
- да извършват надзорен преглед;
- да участват в колегии от надзорни органи;
- да изпълнява надзорни задачи във връзка с планове за възстановяване и ранна интервенция.

Националните компетентни органи запазват също така правомощията си в съответствие с националното си право да получават информация от кредитните институции, холдингите, смесените холдинги и предприятията, които са част от консолидиран надзор, както и да провеждат проверки на място в тези институции. В тези случаи те ще извършват своите действия в тясна координация с ЕЦБ.

Съгласно обхвата на Регламента за ЕЦБ, надзорните задачи, които не са възложени на ЕЦБ, остават в правомощията на националните органи. Една част от тези задачи, които остават в компетенциите на националните компетентни органи, са пояснени в рецитал от преамбюла и обхващат упражняването на:

- надзор над институции, които не попадат в обхвата на определението за кредитни институции съгласно правото на ЕС, но които подлежат на надзор като кредитни институции съгласно националното право;

- надзор над кредитните институции от трети държави, които откриват клон или предоставят трансгранични услуги в ЕС (с изключение на случаите, когато този клон може да се счете за значим);
- надзор върху платежните услуги;
- ежедневни проверки на кредитните институции;
- функцията на компетентни органи по отношение на кредитните институции във връзка с пазарите на финансови инструменти;
- предотвратяването на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма;
- правомощия във връзка със защитата на потребителите.

На практика националните компетентни органи в участващите в ЕНМ държави членки запазват немалко правомощия по отношение на надзора на кредитните институции на тяхна територия. В същото време, с въвеждането на ЕНМ им се отнема възможността да защитават т.н. "национални шампиони" в областта на банковия сектор, като се очаква, че ЕЦБ би следвало да осъществява по-безпристрастен и отговарящ на още по-високи стандарти надзор.

Разпределението на функциите между ЕЦБ и националните компетентни органи е представено също така в таблицата и графиката по-долу.

4. Позиция на България във връзка с изграждането на Единния надзорен механизъм

Основният предмет на настоящия доклад не е изследването на позицията на България за участието в банковия съюз и в частност в Единния надзорен механизъм, но с оглед на актуалността на темата, този въпрос също ще бъде засегнат накратко.

За България като държава членка, чиято парична единица понастоящем не е еврото, прилагането на правилата на банковия съюз и на Единния надзорен механизъм зависи от това какво е решението на национално ниво относно установяване на тясно сътрудничество с ЕЦБ. Едно подобно решение има силно политически характер, като то следва да се съобразява както с условията на банковия сектор в България, така и с политическите нагласи и нагласите в обществото като цяло, но и с готовността на ЕЦБ и на държавите членки от еврозоната да приемат страната като част от банковия съюз.

Разглеждането на позицията на България за участие в банковия съюз следва да се раздели на два периода, тъй като в рамките на тези периоди институциите в страната застъпват различен подход спрямо участието ни в този съюз и в Единния надзорен механизъм. Първият период е от началото на дискусиите за изграждане на банков съюз през средата на 2012 г. до средата на 2014 г., когато възникват сериозни проблеми в определени банки в страната. В рамките на този период позицията на институциите е за въздържане от участие в банковия съюз и изчакване на приемането на единната европейска валута, за да се присъединим и към банковия съюз. Вторият период е след възникването на посочените проблеми в определени банки и необходимостта от предприемане на спешни мерки за преодоляването на ситуацията, включително осигуряването на ликвидна подкрепа за банковия сектор и преминаването към специален надзор за Корпоративна търговска банка и "Креди агрокол". Няколко седмици след началото на тази криза, в средата на юли 2014 г. като основна мярка за справяне с проблемите бе обявена именно промяна на позицията и предприемане на курс за спешно кандидатстване за участие в банковия съюз. Ще разгледаме поотделно и двата периода и аргументите за съответните позиции.

Таблица. Разпределение на правомощията между ЕЦБ и националните компетентни органи в рамките на ЕНМ

Единен надзорен механизъм	
ЕЦБ носи отговорност за ефективното и последователно функциониране на ЕНМ	Правомощия на националните надзорни органи
Правомощия на ЕЦБ	Правомощия на националните надзорни органи
<p>ЕЦБ извършва надзор над значимите КИ, отговарящи на който и да е от критериите:</p> <ul style="list-style-type: none"> • значими по размер институции; - стойност на активите над 30 млрд. евро или - активите надвишават 20% от БВП на съответната държава (но поне 5 млрд. евро) • значимост на трансграничните дейности • значимост за икономиката на ЕС или за участващата ДЧ; - след уведомление от НКО, че той счита КИ за значима за местната икономика. ЕЦБ следва да потвърди подобна оценка. - ЕЦБ по собствена инициатива разглежда дадена КИ за значима на базата на установени дъщерни предприятия в повече от една участваща ДЧ и значителен дял на нейните трансгранични активи или пасиви. • КИ е поискала или получила публична финансова помощ. • По правило трите най-значими КИ във всяка от участващите ДЧ. <p><i>Забележка:</i> ЕЦБ може по всяко време да счете някоя от останалите КИ за значима и да поеме прекия надзор върху нея.</p>	<p>Обхват на кредитните институции</p> <p>Националните компетентни органи запазват по-съществени надзорни правомощия по отношение на по-малко значимите кредитни институции (тези, които не отговарят на някой от критериите, посочени в лявата колона), включително да изпълняват функции по пруденциален надзор, да гарантират спазването на изискванията за надеждни управленски правила, да извършват надзорен преглед и други.</p> <p><i>Забележка:</i> ЕЦБ придобива правомощия да издава рамка и да публикува регламенти, насоки или общи инструкции, насочени към националните надзорни органи при изпълнението на техните правомощия.</p> <p>ЕЦБ следва да бъде уведомявана от НКО за всяка съществена процедура по надзора, като може да дава и становища по съществени надзорни решения на НКО относно по-малко значими КИ.</p>
<p>Окончателното решение по отношение на издаването и отнемането на лиценз, като и за оценката на придобиването на квалифицирано дялово участие, е на ЕЦБ.</p> <p>ЕЦБ има правомощия да предприеме и мерки на ранен етап за решаване на проблеми, както и други специфични правомощия за надзор.</p>	<p>Специфични правомощия за надзор</p> <p>Националните компетентни органи запазват правомощия да предлагат на ЕЦБ важни решения за всички КИ (значими и по-малко значими), като проекти на решения за издаване и отнемане на лиценз, както и за придобиване на квалифицирано дялово участие.</p>
<p>Ако сметне за необходимо ЕЦБ може, вместо НКО, да предприеме мерки за макропруденциален надзор. ЕЦБ следва да уведоми и да си сътрудничи с НКО.</p>	<p>Правомощия в областта на макропруденциалния надзор</p> <p>Правомощия да предприемат мерки за предотвратяване на макропруденциални рискове. Необходимост от уведомяване на ЕЦБ.</p>

Правомощия за провеждане на разследвания	
<p>ЕЦБ може за всяка една кредитна институция и други лица в рамките на банковия съюз да използва правомощията си за провеждане на разследвания – изискване на информация, общи разследвания и проверки на място.</p>	<p>Националните компетентни органи също запазват правомощия за провеждане на разследвания.</p> <p>В допълнение, когато ЕЦБ получава информация директно от поднадзорни лица, тя предоставя тази информация и на НКО.</p>
<p>ЕЦБ има правомощия за установяване на тясно сътрудничество с НКО на държава членка, чиято парична единица не е еврото, която желае да стане участваща държава членка в банковия съюз.</p> <p>Други правомощия, свързани с надзора на значимите КИ, както и правомощия да развива контакти и да сключва административни договарености с надзорни органи, международни организации и администрации на трети държави.</p>	<p>Други правомощия</p> <ul style="list-style-type: none"> - Упразняването на надзор над институции, които не попадат в обхвата на определението за КИ съгласно правото на ЕС, но които подлежат на надзор като КИ съгласно националното право. - Упразняването на надзор над КИ от трети държави, които откриват клон или предоставят трансгранични услуги в ЕС (с изключение на случаите, когато този клон може да се счете за значим); - Упразняването на надзор върху платежните услуги. - Извършването на ежедневни проверки на кредитните институции; - Изпълняването на функцията на НКО по отношение на КИ във връзка с пазарите на финансови инструменти. - Мерки за предотвратяването на използването на финансовата система за целите на изпирането на пари и финансирането на тероризма. - Упразняването на правомощия във връзка със защитата на потребителите.

Легенда: ДЧ – държави членки; КИ – кредитни институции; НКО – национален компетентен (надзорен) орган

Българските институции и политически партии първоначално застъпваха тезата, че страната ни не следва да участва в банковия съюз преди да приеме единната европейска валута, т.е. преди да стане част от еврозоната, когато това участие ще бъде така или иначе задължително. Това до голяма степен се дължеше и на обстоятелството, че банковата система се справи първоначално много добре с кризата, която започна през 2007-2008 г., за разлика от голяма част от другите държави членки на ЕС, които следваше да отпуснат значителни средства за техните банки, за да могат те да бъдат спасени и за да не се застраши финансовата стабилност на пазарите в ЕС.

Преди началото на тази ликвидна и капиталова криза в отделни банки в България в средата на 2014 г., съгласуваната и консолидирана позиция на българските институции и партиите може да се представи в следните три най-важни аспекта:

- България изразява подкрепа за създаването на банковия съюз в еврозоната, с цел подобряване на координацията в рамките на държавите членки, които са приели единната европейска валута. Позицията на страната е, че един по-стабилен и с по-голямо доверие банков сектор в еврозоната би бил само от полза и за стабилността на целия вътрешен пазар на ЕС, т.е. и за българския банков сектор.
- България не възнамерява да се присъединява към банковия съюз преди да стане член на еврозоната, т.е. под формата на тясно сътрудничество. Някои от основните аргументи в тази посока са липсата на възможност за участие във взимането на окончателните решения в Управителния съвет на ЕЦБ, невъзможността банките в страните извън еврозоната да получат капиталова подкрепа от Европейския механизъм за стабилност и ликвидна подкрепа от ЕЦБ. Накратко, членството посредством формата на тясно сътрудничество ще е свързано с редица задължения, но няма да е равнопоставено от гледна точка на правата, които би следвало да предоставя участието в този банков съюз.
- Необходимо е запазването на целостта на вътрешния пазар на ЕС-28, както и предприемането на всички мерки с цел предотвратяването на неговото фрагментиране и раздробяване. Според страната вътрешния пазар си остава едно от най-големите достижения на европейска интеграция и пазара на банкови услуги следва да остане също достатъчно интегриран за целия ЕС-28, дори и след установяването на банковия съюз за участващите в него държави.

Вторият етап, в който еволюира значително позицията на страната във връзка с нейното евентуално участие в банковия съюз преди приемането на единната европейска валута, започна в средата на 2014 г. Както вече бе споменато, силната и по-скоро рязка промяна на позицията, се дължеше на сериозни проблеми в определени банки, които изпитваха ликвидна или капиталови проблеми.

Първите по-отчетливи позиции в България за по-ранно присъединяване към банковия съюз се появиха след обявяването на резултатите от одита в Корпоративна търговска банка. Тези резултати бяха оповестени на 11 юли 2014 г. от БНБ. Оповестяването на резултатите от одита в КТБ подейства като катализатор на изграждането на консенсус сред политическите сили за необходимостта от предприемане на стъпки не само за кандидатстване за участие в банковия съюз, но дори и за ускоряване на подготовката на България за приемането на единната европейска валута и присъединяване към еврозоната. Три дни след оповестяването на резултатите от одита в КТБ, на 14 юли 2014 г. при президента на Република България се провеждат консултации относно финансовото състояние на страната. На тези консултации участва освен самия президент и представители на основните парламентарно представени политически сили към онзи момент, управителят и един от подуправителите на централната банка, министър-председателят и финансовият министър от тогавашното правителство.

В изявление след консултациите, които продължават повече от четири часа, президентът на Република България обявява въпросите, по които е постигнато и тези, по които не е постигнато съгласие между политическите сили. За изненада на повечето политически и икономически наблюдатели, след въпросите, по които е постигнато съгласие на консултациите е този по отношение на участието на България в банковия съюз. Следва да се отбележи, че този въпрос не бе анонсиран предварително преди самата среща като тема, която ще бъде обсъждана на консултациите. В тази връзка изявлението на президента в тази му част бе истинска "новина".

След това първо официално деклариране на целта за присъединяване към банковия съюз, все по-отчетливо започват да се появяват позиции и становища в подкрепа на едно подобно решение. Г-жа Кристалина Георгиева, която бе член на Европейската комисия по Международно сътрудничество, хуманитарна помощ и реакция при кризи във втория мандат на Жозе Барозу и която официално бе номинирана за мандата на ЕК с председател Жан Клод Юнкер, обяви във втората половина на юли 2014 г., че е в интерес на България да влезе в банковия съюз.¹

В публичното пространство се появиха и повече анализи на експерти, които също защитават необходимостта от едно подобно присъединяване към банковия съюз. В някои от тези анализи дори се стига до крайни твърдения, като например това на Мартин Заимов и Борис Петров, според които присъединяването към банковия съюз е "единствено възможната игра в града" (the only game in town). Те се аргументират с това, че загубата на доверие в надзора, осъществяван върху банките в страната може да бъде преодолян само с радикално политическо решение, подобно на това за въвеждане на валутния борд през 1997 г.²

Други анализи в България са все пак по-умерени и подчертават, че присъединяването към банковия съюз не е панацея.³ В своята оценка за ситуацията Десислава Николова от Института за пазарна икономика също е на мнение, че най-големият плюс от присъединяването на България към банковия съюз ще бъде повишаването на доверието по отношение на осъществявания надзор върху банките в страната, което тя нарича "ясна репутационна печалба". Тя посочва обаче и редица разходи и предизвикателства, които биха могли да са свързани с участието на България в банковия съюз.

В заключение е много трудно да бъде направен еднозначен извод по отношение на евентуално участие на България в банковия съюз преди нейното присъединяване към еврозоната. Дали към валутния борд да се добави един своеобразен "банков борд" под формата на надзор над българските банки от страна на Европейската централна банка? Това е един наистина много труден въпрос, към който не следва да се подхожда с лекота и прибрзаност.

Следва да се посочи също така, че кандидатстването за участието в банковия съюз и в неговия Единен надзорен механизъм не е едностранен процес, т.е. за членство в него желанието за участие на държавата, чиято парична единица не е еврото, не е достатъчно. Необходимо е и съгласие от страна на Европейската централна банка, а също така и провеждането на одит върху банковата система, преди да се премине към подобна стъпка. Напълно е ясно, че както и за държавите членки от еврозоната, за които бе проведена оценка на качеството на активите и стрес тестове преди началото на функционирането на Единния надзорен механизъм на 4 ноември 2014 г., така и за държави като България първо следва да се оцени състоянието на банките в страната, за да е сигурно, че ЕЦБ започва "на чисто" и няма

¹ В-к Преса (2014), "Еврокомисар за две седмици", 19 юли 2014 г.

² Виж: Мартин Заимов и Борис Петров (2014), "Присъединяването към Европейския банков съюз – The Only Game in Town", Институт за пазарна икономика", София, 25 юли 2014 г.

³ Виж: Десислава Николова (2014) "Единният банков надзор в ЕС – панацея или не?", Институт за пазарна икономика, София, 18 юли 2014 г.

да трябва да поема отговорността или грижата за минали надзорни решения, приемани от съответния национален надзор.

5. Изводи

Със създаването на Единния надзорен механизъм започна изграждането и на банковия съюз в ЕС, с който значително се променя надзорната архитектура на участващите в него държави членки от еврозоната и в бъдещите участващи държави, които не са приели единната европейска валута, но които ще постигнат споразумение за тясно сътрудничество с ЕЦБ. Изграждането на банковия съюз и на Единния надзорен механизъм има за цел да отговори на предизвикателствата и ефектите от икономическата и финансова криза, която започна през 2007-2008 г. С Единния надзорен механизъм се дават много широки правомощия на Европейската централна банка да упражнява надзор на кредитните институции в участващите в банковия съюз държави членки.

Един от най-интересните въпроси по отношение на банковия съюз и на Единния надзорен механизъм, това е въпросът по какъв начин са разпределени правомощията по надзора върху кредитните институции между Европейската централна банка и националните надзорни органи на участващите държави членки. ЕЦБ поема надзора на по-значимите банки, както и отговорността за функционирането като цяло на Единния надзорен механизъм. В същото време националните надзорни органи също запазват определени правомощия и отговорности. Дали балансът на отговорностите на наднационално и национално ниво е добре постигнат в нормативната база при изграждането на Единния надзорен механизъм и дали с "повече Европа" ще се намали до минимум потенциала от нови банкови кризи в еврозоната и ЕС – това ще покаже само бъдещето.

Когато България се присъедини към банковия съюз, включително и ако това стане под формата на тясно сътрудничество преди приемането на еврото, тогава сериозно ще бъдат променени правомощията и на Българската народна банка. Това ще има както своите безспорни плюсове за увеличаването на доверието в банковата система в страната, но също така и свои недостатъци, тъй като решенията за по-значимите банки в страната вече няма да се вземат предимно в София. Няма гаранция, че решенията за тези банки във Франкфурт ще отчитат в необходимата степен българския интерес. Отново само бъдещето и практика ще могат да покажат най-добре кой е оптималния баланс и най-подходящото решение на страната за участието в Единния надзорен механизъм.

ЕЛЕМЕНТИ НА НОВОТО ИКОНОМИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ТЯХНОТО ПРИЛОЖЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ

*Христо Драганов**

Резюме

Процесите на допълнение на икономическото управление на Икономическия и паричен съюз в рамките на Европейския съюз се развиват динамично през последните четири години. Елементите на новото икономическо управление на Икономическия и паричен съюз представляват механизми за икономическа регулация, обособени като част от европейското законодателство или като междууправителствени договорености между държави-членки на Съюза. Анализът на приложението в България на новите инструментите, целящи установяване на финансова стабилност, стабилна фискална политика и устойчив икономически растеж, показва, че страната ни изпълнява основните си задължения по прилагане на правото на ЕС и междууправителствените споразумения, в които тя участва.

Ключови думи: европейско икономическо управление, фискални правила, транспониране на правни норми

JEL класификация: F55, H61, H68

ELEMENTS OF THE NEW ECONOMIC GOVERNANCE OF THE ECONOMIC AND MONETARY UNION OF THE EUROPEAN UNION AND THEIR IMPLEMENTATION IN BULGARIA

Summary

The processes of supplementing the economic governance of the Economic and Monetary Union of the European Union developed dynamically the last four years. The elements of the new economic governance of the Economic and Monetary Union are actually mechanisms for economic regulation implemented as part of the EU law or as intergovernmental arrangements of the Member States. The analysis of the implementation in Bulgaria of the new instruments for establishing financial stability, sound fiscal policy and sustainable economic growth shows that the country meets the essential obligations under the application of EU law and the intergovernmental participative arrangements.

Keywords: European Economic Governance, Fiscal Rules, Transposition of legislation

JEL: F55, H61, H68

Елементите на новото икономическо управление на Икономическия и паричен съюз (ИПС) в рамките на Европейския съюз (ЕС) представляват механизми за икономическа регулация, обособени като част от европейското законодателство или като междууправителствени договорености между държави-членки на Съюза, въведени последователно след кризисните процеси, довели до дългова криза в държави от еврозоната. Като причина за тяхното въвеждане може да бъде определена и невъзможността на държавите-членки да изградят икономически и паричен съюз докрай и в съответствие с първоначалния замисъл на Договора за ЕС.

Държавите членки не успяват да се адаптират към изискванията за конвергенция и единородност на икономиките в ИПС след въвеждането на единната валута през 1999 г. Налице е забавяне на провеждането на необходими структурни реформи, натрупване на държавни

* Христо Драганов е докторант в катедра "МИО и бизнес" на УНСС, e-mail: draganov_hristo@abv.bg.

дългове, прекомерно високорискови решения във банковия сектор и липса на пазарна дисциплина, водеща до образуването на "пазарни балони". От друга страна липсва и адекватна рамка за наблюдение и намеса на институциите на ЕС в икономическата политика на държавите-членки. Инструментите за наблюдение и корекции на фискалната политика на държавите-членки се оказват неефективни. Инструменти, насочени към справяне с евентуални макроикономически дисбаланси липсват. Държавите-членки, участващи в европейския паричен съюз не разполагат с механизъм за справяне с дългови кризи. Липсва и единен европейски надзор и регулация на финансовите институции в ЕС.

Близо десетилетие след въвеждането на еврото в ЕС са налице три основни проблема, които изправят Съюза пред икономическа криза, преминала в дългова – провеждане на неблагоприятна фискална и дългова политика, както и образуване на "балони" на пазара на недвижимо имущество. През 2011 г. кризата заплахва да се разпространи извън групата на страните от еврозоната, известни като "PIIGS"¹, като засяга доверието в стабилната основа на единната валута.

В отговор на кризисните процеси, започнали след 2007 г., Европейската комисия предприема редица инициативи, целящи засилено наблюдение и регулация на икономическото управление на държавите-членки.² Действията на Комисията целят установяване в държавите-членки на финансова стабилност, стабилна фискална политика и устойчив икономически растеж.

Инструментите, използвани за постигане на дефинираните цели са разнородни по обхвата на своето действие и имат временен или постоянен характер:

1. Фондове за стабилност. Тази група инструменти се състои от финансови фондове, които се използват за интервенции, в случай на възникнали кризисни процеси:

Инструментът, предоставящ финансова помощ за платежни баланси се прилага за държавите-членки, които не са част от еврозоната и е с постоянен характер;

Европейският механизъм за финансова стабилизация и Европейският инструмент за финансова стабилност са с временно действие като първият е предназначен за всички държави-членки, а вторият е предназначен за държавите-членки, които са част от еврозоната;

Европейският механизъм за стабилност е с постоянен характер и е предназначен за държавите-членки, които са част от еврозоната.

2. Пакт за стабилност и растеж (ПСР). ПСР е създаден още през 1997 г. с цел осигуряване на фискална дисциплина³ в ИПС. Основните му изисквания към държавите-членки са поддържане на бюджетен дефицит до 3 на сто от brutния вътрешен продукт (БВП) и държавен дълг до 60 на сто от БВП. Основните части на ПСР са превантивна и корективна. По превантивната част държавите членки са длъжни ежегодно да представят пред Комисията Програми за стабилност (за държавите-членки, които са част от еврозоната) или Конвергентни програми (за държавите-членки, които са част от еврозоната), както и специфична за държавата-членка средносрочна бюджетна цел. Корективната част се прилага в случай на установени отклонения от изискванията на ПСР като нейният основен елемент е процедурата при прекомерен дефицит. Като следствие от предприемането на неефективни кориги-

¹ PIIGS (първоначално PIGS) е акроним с негативно във финансово-икономически смисъл значение, с който се обозначават икономиките на четири южноевропейски страни: Португалия, Италия, Гърция и Испания. По време на кризата на държавните дългове в еврозоната Ирландия започва да се счита за част от тази група държави.

² Концепцията на ЕК за ново икономическо управление в рамките на ИПС е обобщена в "Подробен план за задълбочен и истински икономически и паричен съюз", COM(2012) 777 final/2, Брюксел, 30.11.2012 г.

³ Бонева С., Предпоставки за възникването и същност на фискалния пакт на ЕС, сб. д. "Право, управление и медии през XXI век", том.1, Унив. изд. "Неофит Рилски", Благоевград, 2012, с. 139-149.

раци действия от държавата-членка, която е обект на процедурата, корективната част на ПСР може да доведе до спиране на средства от фондовете на ЕС, задължително откриване на депозит (лихвоносен или нелихвоносен) и глоби.

Новостите в управлението на ИПС, въведени в периода 2011-2013 г. на практика са допълнение към правилата на ПСР. Целта на новите договорености е да осигурят гъвкавост при прилагането на ПСР:

2.1. Пакет от шест законодателни акта, предназначени за заздравяване на икономическото управление в ЕС ("Six-Pack"). Основните нововъведения, направени през 2011 г. с пакета от шест законодателни акта (пет регламента и една директива) са приемането на Директива¹ относно изискванията за бюджетните рамки на държавите-членки и въвеждането на процедура при макроикономически дисбаланси.

Директивата установява подробни правила относно характеристиките на бюджетните рамки на държавите-членки. Целта на въведените с директивата разпоредби е да се осигури спазване на предвидените в Договора за функционирането на ЕС² (ДФЕС) задължения на държавите-членки по отношение на избягването на прекомерен бюджетен дефицит³ и по-конкретно спазване на широко известната референтна стойност 3 на сто⁴ за съотношението между планирания или фактическия бюджетен дефицит и БВП по пазарни цени. За целта директивата въвежда разпоредби относно системите на бюджетно счетоводство и статистическа отчетност, изготвянето на прогнози за бюджетното планиране, специфични за всяка държава-членка числови фискални правила⁵ и др.

Процедурата при макроикономически дисбаланси има за цел да установи и преодолее дисбалансите, които възпрепятстват безпроблемното функциониране на икономиките на ЕС и могат да застрашат доброто функциониране на ИПС.⁶ Процедурата при макроикономически дисбаланси има две основни части – превантивна и корективна.

По превантивната част се съставя Доклад за механизма за предупреждение и (в случай че е необходимо) Задълбочен преглед, на базата на който Комисията изработва специфичните за всяка държава-членка препоръки. Докладът за механизма за предупреждение осъществява първоначален преглед, основан на Табло с 11 показатели с индикативни прагове и пакет от допълнителни показатели.⁷

Корективната част се прилага, в случай че при Задълбочения преглед Комисията установи наличие на прекомерни дисбаланси, което води до откриване на Процедура по прекомерни дисбаланси. Държавата-членка, която е обект на процедурата трябва да представи план за коригиращи действия с конкретни стъпки и срокове за предприемането им. За държавите-членки, които са част от еврозоната корективната част на процедурата е допълнена с финансови санкции – държавата-членка открива лихвоносен депозит ако не успее да изпълни специфичните препоръки на Комисията; ако втори път държавата-членка не успее да изпълни специфичните препоръки на Комисията, то лихвоносният депозит може да бъде

¹ Директива 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 година относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки, (ОВ, L 306/41 от 23 ноември 2011 г.).

² Договор за функционирането на ЕС, ОJ C 326, 26.10.2012, р. 47-390.

³ Чл. 1 от Директива 2011/85/ЕС.

⁴ Референтната стойност се посочва в член 126, параграф 2 от ДФЕС, и се определя в чл. 1, първо тире от Протокол № 12 към ДФЕС. Съгласно същия чл. 1 референтната стойност за съотношението между държавния дълг и БВП, изчислен по пазарни цени е 60 на сто.

⁵ Гл. II, III, IV от Директива 2011/85/ЕС.

⁶ Доклад за механизма за предупреждение 2014 г., Брюксел, 13.11.2013 г., COM(2013) 790 final, с. 2.

⁷ Пак там.

преобразуван в глоба; санкции могат да бъдат налагани и ако държавата-членка, не успее два последователни пъти да представи задоволителен план за коригиращи действия.¹

2.2. Дял III. "Фискален пакт" от Договора за стабилност, координация и управление в икономическия и паричен съюз. Договорът е сключен на втори март 2012 г. между държавите-членки на ЕС-27, с изключение на Великобритания и Чехия. Основен резултат от влизането в сила на договора е отразяването на ограниченията в "националното право на договарящите се страни"². Договорът въвежда две основни фискални правила – балансово и дългово.

В съответствие с договора бюджетната позиция на сектор "Държавно управление" на договарящите се страни трябва да бъде балансирана или да е налице бюджетен излишък (Дял III, чл. 3, параграф 1, буква а)). За целите на Фискалния пакт годишното структурно салдо на сектор "Държавно управление" се отнася до годишното салдо, коригирано спрямо икономическия цикъл, без отчитане на еднократни и временни мерки (Дял III, чл. 3, параграф 3, буква а)). Максимално допустимият размер на структурния дефицит е равен на 0,5 на сто от БВП по пазарни цени (Дял III, чл. 3, параграф 1, буква б)). По изключение, когато съотношението на брутен държавен дълг към БВП по пазарни цени е значително под 60 на сто максимално допустимият размер на структурния дефицит може да достигне 1 на сто от БВП по пазарни цени (Дял III, чл. 3, параграф 1, буква г)).

В съответствие с договора, когато съотношението на brutния държавен дълг на договаряща се страна към нейния БВП надвишава референтната стойност от 60%³, договарящата се страна трябва да намали превишението средно с 5 на сто годишно (Дял III, чл. 4).

2.3. Пакет от два законодателни акта, предназначени за укрепване на бюджетното наблюдение на еврозоната ("Two-Pack"). Направеното през 2013 г. допълнение към правилата на ПСР цели засилване на наблюдението и координацията между Комисията и държавите-членки, които са част от еврозоната. Комисията проучва проектите на бюджети, подготвените от държавите-членки от еврозоната и представя становище по всеки един от тях до края на м. ноември на съответната година.⁴ Следва да се отбележи, че Комисията предоставя своето мнение на националните власти и не разполага с правомощия да налага вето върху предложените проекти на бюджети. Окончателното решение за приемане на проекта на бюджет остава в национална компетентност.

3. Европейски семестър. През 2011 г. Комисията въвежда годишен цикъл на координация на икономическата политика наречен Европейски семестър⁵. Необходимостта от въвеждането му произтича от големия брой разнообразни елементи с комплексен характер в системата за управление на ИПС. По същество Европейският семестър представлява план за действие с определени срокове, който позволява на Комисията да извършва наблюдение на икономическите и фискалните политики, провеждани от държавите-членки.

4. Стратегия "Европа 2020". Изброените по-горе инструменти, използвани за постигане на дефинирани от Комисията цели, имат акцент върху установяването на финансова

¹ http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm, 29.07.2014 г.

² Дял III, чл. 3, параграф 2 от Договора за стабилност, координация и управление в икономическия и паричен съюз.

³ Референтната стойност се посочва в член 126, параграф 2 от ДФЕС, и се определя в чл. 1, второ тире от Протокол № 12 към Договора за функционирането на ЕС.

⁴ European Commission Memo, "Two-Pack" enters into force, completing budgetary surveillance cycle and further improving economic governance for the euro area, Brussels, 27 May 2013, с. 3.

⁵ Boneva S., New Moments in the European Union Macroeconomic Governance: The Contribution of the European Semester, Conference "The Old end the New World Order Between European Integrations and Historical Burdens: Prospects and Challenges for Europe in the 21st Century" Belgrade 2014.

стабилност и стабилна фискална политика¹. Основният инструмент насочен към устойчив икономически растеж е приетата от Европейския съвет през 2010 г.² стратегия "Европа 2020".

Целта на стратегията е да се подобри конкурентоспособността на ЕС, като същевременно се запази неговият модел на социална пазарна икономика и значително се подобри ефективното използване на ресурсите. Стратегията е разработена като са взети предвид резултатите от изпълнението на Лисабонската стратегия за растеж и работни места. Стратегията е замислена като партньорство между ЕС и държавите-членки, с определени цели, групирани около водещите приоритети за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, и специална система за постигане на целите. Определени са пет взаимосвързани водещи цели, които ЕС следва да постигне до 2020 г. в областта на **заетостта, научноизследователската и развойната дейност, изменението на климата и енергетиката, образованието и борбата срещу бедността и социалното изключване**. Целите не са изчерпателни, а служат за пример за вида динамични промени, които следва да настъпят в Съюза. Стратегията е референтна рамка за действие на равнище ЕС в области като единния пазар, финансовата рамка за периода 2014-2020 г. и външната политика. За да стимулира постигането на напредък на равнище ЕС, Комисията определя и седем водещи инициативи (съответстващи на определените три типа растеж) които включват конкретни работни програми.³

5. Банков съюз⁴. През юни 2012 г., в отговор на дълговата криза в еврозоната и установеното преливане на негативните ѝ ефекти между банките и националните финанси, Съветът на ЕС взема решение за създаване на банков съюз, който да допълни Икономическия и паричен съюз и да позволи да се прилагат централизирано правилата на ЕС по отношение на банките в еврозоната и във всяка друга държава-членка извън еврозоната, която би желала да се присъедини към тях.

Целта е в основата на банковия съюз да залегне нова рамка с общи правила за банките във всички 28 държави-членки, обединени в единна нормативна уредба. Предвижда се новата рамка да има три основни елемента:

Единен надзорен механизъм (ще се прилага от м. ноември 2014 г.), чрез който Европейската централна банка ще упражнява надзор върху банките в еврозоната и другите държави-членки, които се присъединят към механизма. Освен това с пакета относно капиталовите изисквания към банките в нормативната уредба на ЕС се въвеждат стандарти относно банковия капитал (рамката "Базел III"). В допълнение, рамка за кризите и реструктурирането на банките изисква от тях да изготвят планове за възстановяване, описващи мерките, които биха предприели, за да запазят своята жизнеспособност ако финансовото им състояние се влоши, както и планове за реструктуриране, в случай че те вече не са жизнеспособни.

Единен механизъм за оздравяване на банки, който представлява правила даващи възможност за ранна намеса, когато банките са изправени пред проблеми. Банковите надзорни органи разполагат с разширен набор от правомощия, които им позволяват да се намесят, в случай че дадена институция е изправена пред финансови затруднения, но преди проблемите да станат критични и финансовото ѝ положение да се влоши непоправимо.

Единната схема за гарантиране на депозитите (в процес на разработване) цели отговорността за покриване на евентуалните загуби на банките във възможно най-голяма степен

¹ Бонева С., Европейска икономическа интеграция: Бюджет и бюджетна политика на ЕС, изд. "Димант", Бургас, 2010

² Стратегията е предложена от Комисията през м. март 2010 г. (Съобщение на Комисията, Брюксел, 03.03.2010 г., COM(2010) 2020 окончателен) и е приета от Европейския съвет през м. юни 2010 г. (EUCO 13/10, CO EUR 9, CONCL 2).

³ Съобщение на Комисията, Брюксел, 5.3.2014 г. COM(2014) 130 final, с 3-4.

⁴ По Информационна бележка на Европейската комисия (МЕМО/14/294), 15.04.2014 г., с. 1-9.

да се понася от частните инвеститори в банките и от банковия сектор като цяло, а не от данъкоплатците. В случай че финансовото състояние на дадена банка се влоши неоправимо акционерите и кредиторите ще заплащат своя дял от разходите чрез механизма за "рекапитализация чрез вътрешни източници", което означава, че първо ще се обезценяват задълженията на банката към всички акционери, а впоследствие ще се обезценяват другите задължения по предварително определен ред. Според принципите на единната схема акционерите и другите притежатели на инструменти като конвертируеми облигации и подчинени облигации следва да са първите, които биха понесли загуби. Преструктуриране на банката се извършва със средства от фонд, попълван от самите банки. Запазва се непроменена защитата на депозитите под 100 000 EUR, т.е. те са гарантирани.

Приложение на новите елементи на икономическото управление на ИПС в България

Новите механизми за икономическа регулация в ЕС имат отражение и в националната финансово-икономическа политика на България. Страната е засегната от кризисните процеси, започнали след 2007 г., но до дългова криза, характерна за групата на страните от еврозоната известни като "PIIGS", не се стига.

Анализът на приложението в България на представените по-горе инструменти, целящи установяване в държавите-членки на финансова стабилност, стабилна фискална политика и устойчив икономически растеж, показва, че страната ни изпълнява основните си задължения по прилагане на правото на ЕС и междуправителствените споразумения, в които тя участва.

България не е използвала средства от финансовите фондове, които са предназначени за интервенции, в случай на възникнали кризисни процеси и по-конкретно от Инструментът, предоставящ финансова помощ за платежни баланси за държавите-членки, които не са част от еврозоната.

По отношение на Пакта за стабилност и растеж и явяващите се като негови последователни допълнения "Six-Pack" и "Фискален пакт" (както и "Two-Pack" за държавите-членки, които са част от еврозоната) България транспонира основните им правила в националното законодателство и ежегодно изпълнява техните изисквания за наблюдение на бюджетния процес. Националните фискални правила се делят на разходни, балансови и дългови и са обобщени в Закона за публичните финанси¹.

Разходните правила ограничават максималния размер на разходите по консолидираната фискална програма (КФП) до 40 на сто от БВП и годишния ръст на разходите (с обхват в съответствие с Регламент (ЕО) № 1466/97 на Съвета от 7 юли 1997 г.) до референтния растеж на потенциалния БВП. Ограничаването на максималния размер на разходите по КФП до 40 на сто от БВП е национално правило, което не произтича от норми на европейското право.

Балансовите правила ограничават максималния размер на годишния бюджетен дефицит по КФП (изчислен на касова основа) до 2 на сто от БВП. Максималният размер на дефицита на сектор "Държавно управление" на годишна основа (изчислен въз основа на методологията на Европейската система от национални и регионални сметки на Общността) е ограничен до 3 на сто от БВП. Средносрочната бюджетна цел за структурния дефицит на сектор "Държавно управление" на годишна основа е ограничена до 0,5 на сто (целта може да се определи в максимален размер до 1 на сто, в случай че размерът на консолидирания дълг на сектор "Държавно управление" е под 40 на сто от БВП). Ограничаването на годиш-

¹ Правилата са представени по глава втора "Фискални правила" на Закона за публичните финанси, Обн., ДВ, бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г.

ния бюджетен дефицит по КФП до две на сто от БВП е национално правило, което не произтича от норми на европейското право.

Дълговите правила ограничават номиналния размер на консолидирания дълг на сектор "Държавно управление" (в края на всяка година) до 60 на сто от БВП. В случай че правилото бъде нарушено е предвиден механизъм за възстановяване на референтното съотношение – в средносрочната бюджетна прогноза и в закона за държавния бюджет следва да бъдат заложени мерки за ежегодно намаление на установеното превишение с не по-малко от 5 на сто, до достигане на референтното съотношение.

Законът за публичните финанси¹ транспонира изискванията на Директива 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 г. относно изискванията за бюджетните рамки на държавите-членки. Процесът на транспониране не е завършен, тъй като не е изпълнено изискването на Директива 2011/85/ЕС да бъде създаден **независим орган**, който да следи спазването на фискалните правила. Предстои Народното събрание да вземе решение по внесените от Министерския съвет² проект на Закон за фискален съвет, който да поеме тези функции. Народното събрание следва да определи и автоматични корективни механизми в случай на значително отклонение от средносрочната бюджетна цел за структурния дефицит или от мерките за нейното постигане, с което да приключи процесът на транспониране.³

По превантивната част на ПСР България ежегодно представя пред Комисията **Конвергентна програма**, в която очертава основните политики за поддържане на икономическата и финансовата стабилност на страната.⁴ В актуализацията на Конвергентната програма от м. април 2014 г. е дефинирана и **средносрочна бюджетна цел** за структурен дефицит на годишна основа⁵ в размер на 1 на сто от БВП, в съответствие с тригодишния цикъл на актуализация на средносрочната бюджетна цел, предвиден във фискалните правила на Закона за публичните финанси (чл. 23, ал. 4).

България не успява да изпълни изискванията на ПСР⁶ през 2009 г., в резултат на което е задействана **процедура по прекомерен бюджетен дефицит**. През м. януари 2011 г. Европейската комисия заключава, че България (и Дания) са предприели необходимите мерки в съответствие с препоръките на Съвета от юли 2010 г. и процедурата е прекратена.⁷

България е обект на **задълбочен преглед**, извършен по превантивната част на **процедурата при макроикономически дисбаланси**, след като през м. април 2013 г. Комисията заключава, че в България са налице макроикономически дисбаланси⁸ (потвърдено в рамките на **Доклада за механизма за предупреждение**⁹). Според задълбочения преглед страната е

¹ § 3 от допълнителните разпоредби на Закона за публичните финанси.

² Решение № 732/2013 г. на Министерския съвет.

³ § 18, т. 1 от преходните и заключителните разпоредби на Закона за публичните финанси.

⁴ Министерство на финансите, Конвергентна програма на Република България 2014-2017 г., април 2014 г., с. 5.

⁵ Пак там, с. 5-6.

⁶ Съветът на ЕС установява наличието на прекомерен бюджетен дефицит в България с Решение 2010/422/EU, Council Decision on the existence of an excessive deficit in Bulgaria, 13 July 2010.

⁷ Министерски съвет, Доклад към проекта на Закон за държавния бюджет на Република България за 2012 г., с. 22-23.

⁸ Европейска комисия, Генерална дирекция "Икономически и финансови въпроси", Макроикономически дисбаланси – България 2014, с. 9. (материалът за България е съставен по COM(2014) 150 final, 5.3.2014 г.).

⁹ Европейска комисия, Доклад за механизма за предупреждение 2014 г., Брюксел, 13.11.2013 г., COM(2013) 790 final, с. 4.

засегната от макроикономически дисбаланси, които изискват мониторинг и политически действия.¹

В актуализацията на **Националната програма за реформи**² за 2014 г. са заложили мерки в отговор на седемте **специфични за страната препоръки**, изработени на базата на извършения задълбочен преглед. Националната програма за реформи разглежда (в рамките на **Европейския семестър**) и напредъка по националните цели с оглед постигане на петте водещи цели за ЕС по **стратегия "Европа 2020"**.³

Прегледът по Доклада за механизма за предупреждение се основава на Табло с 11 показатели с индикативни прагове за установяване на макроикономически дисбаланси. През 2011 г. Българската народна банка представя анализ, в който изразява становище за наличието на съществени съдържателни недостатъци, които носят рискове при прилагането на Таблото и могат да доведат до неточни и дори погрешни заключения относно наличието или липсата на макроикономически дисбаланси в дадена икономика. Според анализа недостатъците на таблото и рисковете, произтичащи от автоматичното му прилагане, биват отчасти смекчени от изричния текст на чл. 3, т. 2 от Регламент (ЕС) № 1176/2011⁴, съгласно който таблото с показатели не трябва да се приема механично и не бива да се правят заключения, основаващи се само на него.⁵

Негативни събития в банковия сектор в България от средата на 2014 г., повдигат въпроса за участието на страната в подготвяния **банков съюз**. Преди събитията от средата на 2014 г. Българската народна банка (БНБ) няма намерения за включване в **единния надзорен механизъм**, който е първият елемент от банковия съюз.⁶ Позицията е аргументирана с големите рискове, които страната би поела, ако се присъедини към единния надзорен механизъм преди присъединяването на страната към еврозоната, в т.ч. прехвърляне на значителни национални надзорни правомощия и защитата на финансовата стабилност на институцията с авторитет и опит в области като паричната политика, която ще трупат опит в надзорните процеси; и невъзможността, в случай на нужда, банките в България (за разлика от банките в еврозоната) да имат достъп до ликвидна подкрепа от Европейската централна банка или до капиталова подкрепа от Европейския стабилизационен механизъм (предназначен за държавите-членки, които са част от еврозоната).⁷

След събитията от средата на 2014 г. са проведени консултации между представители на БНБ, законодателната власт, изпълнителната власт, президента вследствие на които БНБ предприема действия⁸ за стартиране на процедура за кандидатстване на България за членство в единния надзорен механизъм на ЕС.

В заключение, налице е тенденция на динамично развитие на процесите на допълнение на икономическото управление на Икономическия и паричен съюз в рамките на Европейския съюз през последните четири години. Успоредно с тях в България протичат процеси на

¹ Пак там, с. 3.

² Министерство на финансите, Европа 2020: Национална програма за реформи, актуализация за 2014 г., април 2014 г., с. 5.

³ Пак там.

⁴ Регламент (ЕС) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16.11.2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси.

⁵ Икономически преглед 3/2011 г., Издание на Българската народна банка, с. 12-14.

⁶ Реч на г-н Иван Искров, управител на БНБ, пред Асоциацията на банките в България по случай Деня на банкера, София, 5 декември 2013 г., http://www.bnb.bg/PressOffice/POStatements/POAAuthor/02_ISKROV_20131205_BG, 04.08.2014 г., с. 3.

⁷ Пак там.

⁸ Българска народна банка, Прессъобщение, 15 юли 2014 г., http://www.bnb.bg/PressOffice/POPressReleases/POPRDate/PR_20140715_BG, 04.08.2014 г., с. 1.

транспониране на правни норми (с различна успеваемост от гл.т. спазването на срокове) и координация с европейските институции.

Представените механизми за засилено наблюдение и регулация на икономическото управление на държавите-членки се характеризират с определянето на **конкретни количествени изисквания**, съчетани със **срокове за прилагането им** и предвидени **мерки за държави-членки, нарушаващи правилата**. Механизмите се характеризират и със структура от две основни части – **превантивно наблюдение и коригиращи стъпки**. Следва да се отбележи и подходът на въвеждане на новите елементи за икономическо управление на ИПС – налице е стремеж за **отразяването в националното право на държавите-членки** на основните положения на новите ограничения с цел засилване на ангажираността в тяхното спазване.

Постигането на изискванията, заложи в елементите (правилата) на новото икономическо управление на ИПС е в зависимост и от прилагането на самите елементи, в т.ч. и **възможностите за автоматизиране на процедурите при тяхното прилагане**. При наличие на конкретни количествени правила, тяхното спазване следва да се определя без субективна оценка от страна на органите, отговорни за наблюдението на спазването им. От друга страна Таблото с показатели за установяване на макроикономически дисбаланси показва, че **механичното отчитане на показатели** не следва безусловно да се прилага в управлението на ИПС.

Развитието на инструментите, използвани за икономическо управление на ИПС показва, че в ЕС се изгражда система от механизми за регулация с акцент върху количествено определени изисквания по отношение на фискалната политика на държавите-членки. На съвременния етап на развитие на европейската икономическата интеграция, и след като се вземат предвид резултатите от прилагането на новите механизми за икономическа регулация на ИПС, предизвикателство пред системата от елементи за икономическо управление е тя да бъде доразвита. При допускане, че в ЕС следва да се осигури съответствие между фискалната политика на държавите-членки (чиято парична единица е еврото) и паричната политика на държавите-членки, чиято парична единица е еврото, посоката на търсене на решения може да се насочи към установяване на допълнителни мерки с количествени изисквания и/или качествени мерки, насочени към образуването в една или друга степен на фискален съюз.

РАЗВИТИЕТО НА БАНКОВИТЕ АКТИВИ В ЕС ПО ПЪТЯ КЪМ СЪЗДАВАНЕ НА БАНКОВ СЪЮЗ

Мария Чанкова*

Резюме

Банковите активи в страните от Европейския съюз са обект на изследване, в което е проследено изменението на балансовите показатели от момента на прехвърляне и разгръщане на световната финансова криза в Европа. Различните тенденции в развитието на банковите системи са продиктувани от възникналите банкови и дългови затруднения в отделни страни, но са свързани и с предприеманите мерки за финансово оздравяване. Тези обстоятелства са повод да бъдат разгледани процесите на общите банкови баланси както поотделно, така и в зависимост от това дали са в страни членки на еврозоната или не, дали се причисляват към развитите или към развиващите се икономики. Състоянието на банковите активи – в количествено и качествено измерение – е от съществено значение за постигане на единния банков съюз, чието създаване има за цел да се постигне много по-устойчив и интегриран финансов сектор.

JEL класификация: G21, G28, G32

Ключови думи: банки, банков съюз, балансови активи, географска сегментация, капитал, кредитиране, регулации, реформа

BANKING ASSETS DEVELOPMENT IN EU ON THE PATH TO CREATING A BANKING UNION

Summary

The banking assets in the European Union are subject to research, which traces the development of the aggregate balance sheet indicators since the deployment of the global financial crisis in Europe. The different trends in the banking systems are driven by the banking and debt problems incurred in certain countries, but are also related to the financial recovery measures that have been taken. These factors give reason to examine the processes, both individually and depending on whether they are in countries of the euro area or not, whether the banking systems belong to the developed or the developing economies. The state of the banking assets – in quantitative and qualitative terms – is essential for achieving a Banking Union, the creation of which aims at achieving more sustainable and integrated financial sector.

Key words: banks, banking union, balance sheet assets, geographical segmentation, capital, credit supply, regulations, reform

Създаването на банковия съюз с неговите две опорни функции – единният надзорен механизъм и единният механизъм за възстановяване – беше иницирано като контрамярка на последиците от глобалната финансова криза и нейното проявление в Европа. Необходимостта от прекъсване на порочния цикъл на провокиране на суверенни и банкови кризи сред страните членки на ЕС доведе до бързото прокарване на ново общоевропейско законодателство във финансовата сфера, съпроводено с множество структурни промени на наднационално ниво в съюза. Обединяването на отделните банкови системи в еврозоната под една "надзорна шапка", както символично може да се нарече новата роля на ЕЦБ, и още по-пълното хармонизиране на правилата за банковата дейност в ЕС, е много сложен процес сам по себе си. Тук ще разгледаме само един общ аспект от многопластовата среда в банковия сектор, който може да се приеме като резултативен израз на процесите на банкиране.

* Докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС.

Развитието на банковите активи в количествено изражение до голяма степен показва състоянието и тенденциите на икономическата активност у стопанските агенти (оттук може да се направи и апроксимация на потенциала за икономически растеж). От друга страна увеличението на банковите активи може да отразява и процеси, свързани с прекомерно раздуване цените на активите и формиране на нестабилност в икономиката. Именно затова трябва да се обръща сериозно внимание на същинските причини за растежа.

Предпоставки за кризата в европейската банкова среда

Финансовата интеграция и прекалено големите по обем дългови потоци играят основна роля за кризата. Европейският банков сектор е отслабен поради обвързаността си с финансовата криза в САЩ. Страните в еврозоната имат големи експозиции в американски ипотечни книжа (към 2007 г. около 35% от всички такива ценни книжа (ABS) извън американския пазар) и понасят много голям дял от световните загуби, свързани с дългови вземания към САЩ (близо 55% от загубите в рамките на една година след края на 2007 г.). Презграничните финансови потоци рязко намаляват през 2008 г. след фалита на Лемън Брадърс.

Делът на **търговското финансиране** между банките в еврозоната бележи огромно нарастване в периода преди кризата. Поради това пресъхването на краткосрочното финансиране в щ. долари, идващо предимно от американските фондове на паричните пазари, предизвиква изключителен стрес на вече отслабената европейска система. Страни от еврозоната (като Ирландия), които разчитат в голяма степен на международните пазари за краткосрочен дълг се оказват особено засегнати.

Кредитирането на частния сектор в еврозоната между 2003 и 2007 г. също расте бързо. Първоначалното намаляване на лихвените нива в страните от периферията, в резултат на елиминирането на валутния риск при въвеждането на еврото през 1999 г., предизвиква ръст в заемането на средства за потребление и покупки на недвижими имоти. Основна част от прираста в кредитирането, който се наблюдава преди кризата, може да се обясни най-вече с общото увеличение на склонността към поемане на риск на световните пазари (или понижаване на предпазливостта, свързана с рискови операции и повишен оптимизъм), подкрепена от бързото развитие на секюритизационните схеми. В Ирландия и Испания презграничните кредитни потоци спомагат за разрастване на ипотечните инвестиции. Цените на недвижимостите в Ирландия наратват с 30% от 2005 г. до 2007 г. (по данни на БМР, Базел). Регионалните испански банки подемат големи кампании за ипотечно кредитиране на местния пазар. В този период нетните вземания на немски и френски банки от кредитните институции в Гърция, Ирландия, Испания и Португалия достигат стойности, съизмерни и дори надхвърлящи БВП на кредитираните страни. В Ирландия се стига до изключително положение през 2008 г., когато нетните вземания на германските банки възлизат на 250% от ирландския вътрешен продукт, а тези на френските банки са близо 120%.

Слабости на европейската финансова среда

Банковата система в еврозоната, както и в Европейския съюз в по-широк аспект, има най-съществен дял във финансовото посредничество. Общите активи на банковата система през 2007 г. надхвърлят повече от 3 пъти величината на БВП в еврозоната. За сравнение – в САЩ не достигат по стойност БВП през същия период, но следва да се отчете, че данните за американската банкова система включват само търговските банки, не и фондовете на паричния пазар, пазарите на ценни книжа и други небанкови финансови институции. (Тъй като паралелната на банковата система в САЩ е по-голяма отколкото в Европа, не може да се направи точно сравнение.)

Големият размер на банковия сектор в структурата на финансовата система в Европа (и еврозоната в частност) откроява друг важен факт – компаниите разчитат повече на банковата система за финансиране, отколкото на капиталовите пазари. Това прави състоянието на банковата система особено важен фактор за финансовата стабилност и общото икономическо състояние¹ в Европа.

Независимо от конкретните финансови условия и тяхната роля в отделните страни на ЕС, проявлението на глобалната финансова криза на стария континент извежда на преден план обвързаността между банковата система и публичните финанси². Специално в еврозоната се получи едновременно съчетаване на три взаимнообвързани кризи – банкова, на държавните дългове и икономическа. Проблемите в нестабилните банки и високите държавни дългове взаимно се усилват. Слабият растеж също влошава тези процеси, а от друга страна той е ограничен именно от банковите и дълговите затруднения.

Кризата на държавните дългове предизвиква разпокъсване на европейската финансова система, което възпрепятства преносния механизъм на паричната политика и води до отслабване на конкурентоспособността. Преминването към банков съюз може да противодейства на тенденцията на фрагментиране и да върне Европа отново към интегрирана и устойчива банкова система.

Финансовата система по принцип има процикличен характер. По време на подем достъпът до финансиране е лесен, което води до още по-голяма експанзия. Противоположна е тенденцията в период на спад и рецесия, когато финансирането е по-ограничено, предизвиквайки допълнително свиване на икономическата дейност.

Балансовите активи на банките са показател дали има тенденция към свиване в размера на банковите системи, респективно и на финансовите, в резултат на финансовата криза.

Банкови активи в страните членки на ЕС (млрд. евро)

Държави	2008	2009	2010	2011	2012	юни 2013	2008-2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Австрия	1 175,65	1 139,96	1 130,85	1 166,31	1 163,59	1 125,44	-4%
Белгия	1 419,65	1 190,34	1 150,72	1 147,16	1 048,71	1 024,90	-28%
България	35,56	36,21	37,69	39,22	42,12	42,52	20%
Кипър	125,60	144,48	144,07	125,42	112,70	76,66	-39%
Чехия	147,49	150,26	161,94	167,79	178,07	172,23	17%
Германия	10 009,82	8 628,09	7 896,77	7 995,67	7 566,31	7 382,44	-26%
Дания	953,48	904,77	912,42	919,74	921,56	875,07	-8%
Естония	37,25	33,02	30,72	19,69	20,64	20,08	-46%
Испания	3 637,36	3 732,46	3 807,66	3 913,89	3 884,02	3 755,05	3%
Финландия	385,93	382,07	463,74	633,79	598,88	529,39	37%

¹ Boneva S., New Moments in the European Union Macroeconomic Governance: the Contribution of the European Semester, Proceedings "The Old and the New World Order -between European integration and the historical burdens: Prospects and challenges for Europe of 21st century" Belgrade, Serbia, 2014, pp. 521-533

² В Гърция, например, кризата на държавния дълг предизвика банкова криза, докато в други страни като Исландия, Ирландия, Испания банковите проблеми доведоха до прехвърляне на дългове към суверена, в резултат на въведени спасителни мерки.

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8
Франция	7 150,42	6 316,21	6 384,98	6 674,24	6 810,45	6 739,30	-6%
Великобритания	8 558,97	9 651,42	10 187,43	11 142,64	10 616,85	9 851,42	15%
Гърция	457,98	490,06	493,06	424,72	409,09	379,34	-17%
Унгария	134,10	133,48	119,77	109,26	107,35	106,98	-20%
Ирландия	1 621,11	1 339,18	1 179,46	1 192,97	998,84	896,53	-45%
Италия	2 757,71	2 711,17	2 764,79	2 794,44	2 849,46	2 778,18	1%
Литва	29,71	27,25	25,60	23,65	21,82	22,02	-26%
Люксембург	1 008,08	873,87	766,27	794,36	740,02	756,83	-25%
Латвия	33,29	29,06	29,11	26,20	27,70	28,12	-16%
Малта	44,13	42,45	50,61	51,80	53,64	54,02	22%
Холандия	2 994,69	2 648,11	2 713,25	2 832,16	2 687,90	2 574,39	-14%
Полша	254,27	263,64	299,99	297,09	335,07	327,89	29%
Португалия	476,88	510,57	531,71	512,68	496,08	476,99	0%
Румъния	81,44	80,29	81,96	83,78	83,06	80,16	-2%
Швеция	1 249,89	1 293,17	1 483,56	1 707,17	1 728,80	1 687,58	35%
Словения	52,97	56,51	55,18	52,93	49,03	47,60	-10%
Словакия	62,84	52,23	54,03	55,27	55,55	55,58	-12%
Еврозона	33 317,95	30 257,77	29 587,14	30 387,48	29 544,91	28 672,71	-14%
извън еврозона	11 578,29	12 602,56	13 370,17	14 516,54	14 062,39	13 193,99	14%
ЕС	44 896,24	42 860,33	42 957,32	44 904,03	43 607,30	41 866,70	-7%
Балтийски страни	100,26	89,32	85,42	69,54	70,15	70,21	-30%
ЦИЕ	868,92	861,95	895,97	874,88	920,41	903,18	4%
PIG	2 555,96	2 339,81	2 204,23	2 130,37	1 904,01	1 752,86	-31%
PIGS	8 951,03	8 783,44	8 776,68	8 838,69	8 637,48	8 286,09	-7%

Източник: ЕЦБ и собствени изчисления

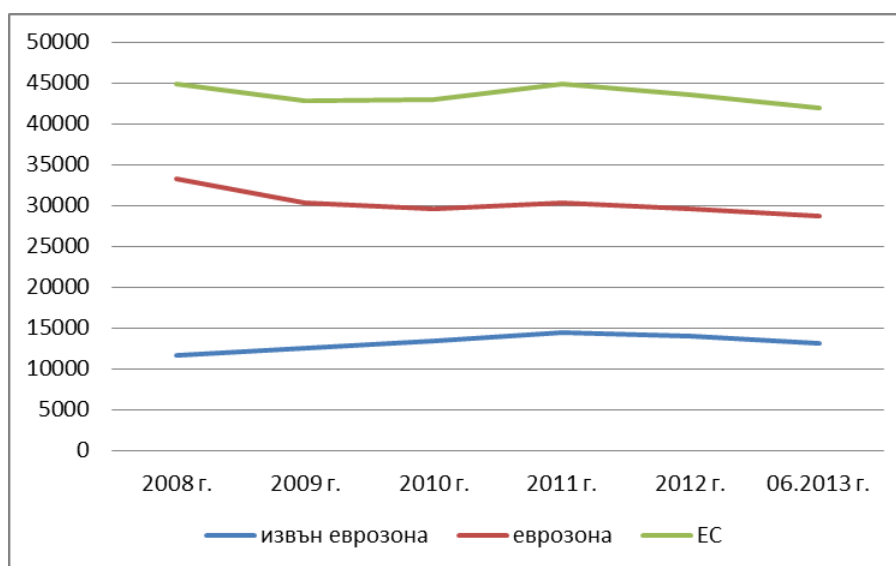
Общите банкови активи в отделните страни на ЕС в периода между 2008 г. и средата на 2013 г.¹ показват разнородни тенденции. Като цяло размерът на **банковата система на съюза се свива** със 7%, което в абсолютна стойност на активите се равнява на 3030 млрд. евро. Спад е регистриран още през първата година от периода, последван от стабилизиране

¹ Въпреки че началото на кризата в глобален аспект е през есента на 2008 г., в банковите счетоводни баланси се отразява със закъснение – през следващата отчетна година. Единствено във Великобритания фалитът на Лемън Брадърс оказва директно въздействие и контракция на финансовата система още същата година, а кумулативният ефект по-скоро води до уравнивяване с размера ѝ преди кризата, т.е. в края на 2007 г.

през 2010 г. и дори възстановяване на активите през 2011 г., но и бързо освобождаване впоследствие (видно от графиката по-долу). Двойно по-голям е относителният дял на **съкращението в еврозоната** (-14% или с 4645 млрд. евро), което отразява негативното взаимодействие и прехвърлянето на рискове между банките и държавния сектор в страните членки на ИПС. Посоките на движение в активите следват трендовете на ЕС. Противоположна линия на развитие на банковите активи се очертават в **страните извън еврозоната**, поне до 2011 г. (те бележат ръст от 25%), като общият прираст за периода 2008 – 06.2013 г. е 14 на сто.

Съкращаването на банковите активи, което се забелязва в общ план както за ЕС, така и за съставлящите го страни от и извън еврозоната, може да намери обяснение до известна степен с въвеждането на новите стандарти за банковия капитал (Базел III) и по-високите изисквания към състава на активите. Изводът, който може да се направи е, че в преобладаващата си част кредитните институции са предприели мерки за постигане на по-строгите изисквания за капиталова адекватност чрез **деливъридж**, т.е. освобождаване от дългове и съкращаване на високорискови активи.

Тренд на банковите активи в Европейския съюз (млрд. евро)



Банкови активи в еврозоната

За банковия сектор на еврозоната основна стъпка към постигането на развитие в подобряването и оздравяването на балансовите показатели е привличането на нов капитал. От началото на финансовата криза от 2007-2008 г. банките в еврозоната са емитирали около 270 млрд. евро акционерен капитал¹, като допълнение на други форми на капиталова подкрепа – капиталови резерви, издаване на подчинени конвертируеми облигации, държавна подкрепа и пр. Особено отчетлив в това отношение е периодът след третото тримесечие на 2013 г. Под влияние на подготовката за обширен преглед на банковите активи от страна на ЕЦБ (AQR), значимите банкови групи подобряват балансите си с над 95 млрд. евро чрез емисии на акции, еднократни кампании по провизиране на активи, емитиране на подчинени

¹ По данни на ЕЦБ към май 2014 г. – Financial Stability Review.

конвентируеми облигации (т.нар. "CoCos" – contingent convertible bonds) и приходи от продажба на активи. Същевременно, те постигат и редукция на балансовите числа. Само в еврозоната паричните финансови институции са намалили общите си активи с 4.3 трилиона евро от май 2012 г. На консолидирана основа, т.е. заедно с активите извън еврозоната, значимите банкови групи са свили балансовите си числа с над 5 трлн. евро или с 20% в сравнение с върховете им стойности – които като цяло са постигнати през първата половина на 2012 г., въпреки наличието на диференциации между банките.

Основен принос в отрицателния тренд на банковата система в еврозоната е логично да имат най-силно засегнатите от дълговата криза страни – тези от периферията, където е поставено началото ѝ. Действително, при изследване на агрегираните нива на банковите активи в Гърция и Ирландия, които договарят отпускане на спасителни пакети през 2010 г., контракцията е съответно -17% и -45%. Португалия получава помощ през 2011 г., като последвалото свиване на банковата система с близо 9% през втората половина на периода води до неутрализиране на предходния ръст на банковото посредничество в страна. Трите страни показват общ спад за периода с около 1/3 (виж ред "PIG" в таблицата), където влиянието на Ирландия – с най-голямата икономика – е най-значимо. Ирландската банкова система бележи непрекъснато свиване още от началото на глобалната финансова криза, по линия най-вече на международното банкиране, но също така и по линия и на местните кредитни институции. Абсолютната стойност, с която се променят общите активи в страната, достига близо 725 млрд. евро.

Когато към банковите системи на страните от периферията се прибавят Испания и Италия, където опасностите за фискалните им позиции нараснаха на по-късен етап (2011-2012 г.), общото намаление на тази група всъщност се смекчава и е 7% (ред "PIIGS").

По-важен фактор за наблюдаваните тенденции на ниво еврозона е влиянието на международната банкова изложеност към експозиции в американски ипотечни инструменти и техни деривати, както и към държавни дългови инструменти на страните от периферията. Тук особено съществено значение има и делът на съответната държава членка в структурата на европейската банкова система. Във връзка с това е показателен спадът на германската банкова система с около една четвърт от размера си през 2008 г., което е намаление на общите активи от 2627 млрд. евро. Половината от банкирането на германските банки се свива още през първата година от периода в резултат на директно отписване на големи инвестиционни портфейли, засегнати при срива на международните финансови пазари. В началото на периода немските банки са изграждали 1/3 от общите банкови активи в еврозоната (или 22% от ЕС), а през 2013 г. те вече намаляват до една четвърт (и до около 18% от ЕС).

Като цяло, голяма част от намалението на банковите активи в еврозоната произтича от позиции в дериватни инструменти, предимно в страни, които не са силно засегнати от кризата (почти 1/2 от намалението на активите след пикът през май 2012 г. може да се причисли тук).

Много други страни, засегнати от кризата, също изпитват голям спад на банковите активи през изследвания период. От еврозоната такива са Белгия (-28%), Кипър (-39%), Люксембург (-25%), Холандия (-14%), Естония (-46%), Словения и Словакия (-10% и -12%)¹.

Важно е да се отбележи, че съкращаванията на банковите баланси са оказали също и негативно влияние върху кредитирането на реалната икономика в някои страни. На съкращаването на кредитите за нефинансовия частен сектор (включително прехвърляне на активи) в по-уязвимите държави от еврозоната се приписва допълнителна една трета от общия спад на активите след май 2012 година.

¹ Латвия се присъединява към ИПС през 2014 г. и не влиза в състава на еврозоната през разглеждания период.

Банкови активи извън еврозоната

От страните извън еврозоната – с общ прираст в банковите активи за периода 14%, преобладава делът на Великобритания със своите близо 75% през 2013 г. Във връзка с това е необходимо да се подходи по-предпазливо към обобщените резултати, тъй като фалитът на Лемън Брадърс оказва директно въздействие и контракция на британската финансова система още през 2008 г., което практически не се отразява в данните за представения период. (Поради липса на стойности за банковата система на Великобритания за 2007 г. в базата данни на ЕЦБ, няма изчисление на въздействието¹ през този период). Постоянен ръст на банкирането регистрира и Швеция, с цели 35 на сто. Влиянието на останалите страни извън еврозоната може да се определи като незначително в общите банкови активи на групата.

Банкови активи в прибалтийските страни

Интересно разграничение може да се направи по-специално по отношение на балтийските държави, които изпитват голямо съкращение в банкирането – общо 30 на сто. Най-силно пострадала е Естония (-46%), следвана от Литва (-26%) и Латвия (-16%), като и трите страни имат сравнително идентични по-размер банкови активи (в рамките на 20-30 млрд. евро към 2013 г.). По-специфична особеност тук е, че и трите страни от началото на изследвания период са в условия на валутен борд и не могат да разчитат на инструментите на паричната политика, с което се доближават до характеристиките на общия валутен съюз. Естония се присъединява към еврозоната през 2011 г. и точно тогава отбелязва най-съществен спад на банковите активи, което проличава и в общата картина на групата.



Същественото съкращаване на банковия сектор в балтийските страни през 2011 г. всъщност е свързано с оздравителни процеси за финансовата система и това проличава в последващия етап на стабилизация на активите. Показателен е фактът, че трите страни са и най-новите членове на ИПС. Естония е последвана от Латвия в началото на 2014 г., а пред Литва няма препятствия да се присъедини към еврозоната от 2015 г.

¹ Според Шьонмейкър и Пийк в резултат от фалита на Лемън Брадърс нивото на общите банкови активи в страната спада с 12% между 2007 и 2008 г. (Schoenmaker, D. and T. Peek (2014), "The State of the Banking Sector in Europe", OECD Economics Department Working Papers, No. 1102.)

Банкови активи в страните от Централна и Източна Европа

За банковия сектор в страните от ЦИЕ влиянието на световната финансова криза като цяло не води до контракция. За периода 2008 – 2013 г. десетте държави, т.нар. "нови" страни членки на ЕС – България, Естония, Латвия, Литва, Полша, Румъния, Словакия, Словения, Унгария и Чехия – отбелязват общ ръст на банковите активи от 4 процента. От графиката за банкирането в тази група обаче прави впечатление колебливото, неравномерно финансово развитие на региона.



Негативните тенденции в прибалтийските страни оказват частично влияние, съизмеримо с това на Унгария, чийто банков сектор съкращава 1/5 от активите си в резултат на продължителните финансови (и политически) проблеми в страната, както и обезценяването на унгарския форинт¹. Разширяване на банковата система през периода в най-значима степен постигат Полша (29%), Чехия (17%) и България (20%).

За банковата система в страните от ЦИЕ е характерно преобладаващото чуждестранно присъствие. Кредитните институции от Западна Европа имат значение както по отношение на собствеността (най-вече в дъщерни банки и по-малко в банкови клонове), така и за достъпа до финансиране. По данни на Банката за международен сетълмент в Базел международните инвестиционни потоци в банковия сектор се характеризират с две особености:

- чуждестранното участие в собствеността на банките в страните от ЦИЕ надвишава 50% от съответните нива на БВП;
- презграничното финансиране на местните банки надвишава 20% от БВП в повечето страни.

Чуждестранната собственост и външно финансиране не са обвързани пряко. В някои страни с висок дял на чуждестранна собственост се наблюдава ограничено външно финансиране.

По-различните условия, които съществуват в страните от ЦИЕ от една страна произтичат от факта, че повечето от тях все още се категоризират като развиващи се пазари². В съ-

¹ Унгария договаря спасителен пакет за 20 млрд. евро с МВФ, ЕС и Световната банка още през есента на 2008 г. Условията на споразумението включват клаузи за реформи на фискалната и на банковата система в страната.

² Няма общовъзприета дефиниция и единни принципи за определяне кои страни са развити и кои са в процес на икономическо развитие, но най-масово за подобни цели се използва идентификацията на МВФ.

щото време всички нови страни – членки на ЕС, са длъжни да отговарят на много по-високи регулаторни изисквания, без те да са съобразени с **особеностите на развиващите се икономики**. България все още спада към тази категория държави, които дори да се различават помежду си по множество характеристики, могат да бъдат обединени от няколко много важни черти:

- финансовите им пазари обикновено са "плитки", с много по-висока волатилност в сравнение с развитите страни;
- по идентичен начин и икономическият им растеж е с много по-нестабилен тренд, а като цяло ръстът на БВП е по-висок от средното ниво на развитите страни;
- тъй като финансовите им системи са в процес на развитие и задълбочаване, те обикновено регистрират висок кредитен растеж;
- техните кредитни рейтинги обикновено са по-ниски, а пазарите за държавните им облигации са плитки, което е предпоставка за недостиг на ликвидни активи с високо качество, липса на подходящи финансови обезпечения и пр.;
- обикновено те са "дестинация за", а не "първоизточник" на големи (глобално значими) международни финансови институции.

Първи стъпки към реализацията на банков съюз

При реализирането на практика на новите правила за капитала и ликвидността на банките – Базел III, с оглед на подобряване качеството, структурата и прозрачността на капиталовата база и ликвидните характеристики, е възможна появата на редица непредвидени последици както в развиващите се, така и в развитите страни на ЕС. **Кредитирането към физически лица и фирми в еврозоната** намалява от края на 2011 г., когато банките се опитват да се справят с ограничените източници на финансиране и нуждата да подобрят капиталовите си коефициенти в отговор на повишените регулаторни изисквания. Възстановяването в началото на следващата година е следствие на операцията по дългосрочно рефинансиране на ЕЦБ през декември 2011 г. (LTRO – long-term refinancing operation). Свитото кредитиране може да се дължи и на намалено търсене в условия на икономическа рецесия. Изследвания сред кредитните институции показват обаче затягане на стандартите на кредитиране за нефинансови компании, което може да се асоциира с проблеми на достъпа до финансиране, а не с икономическите условия, като причина за редуциране на кредитирането. В условия на затруднено финансиране, увеличението на капиталовите съотношения е единствената алтернатива за банките (постигайки по този начин по-добри кредитни оценки на финансовите пазари, а оттук и по-добри условия и достъп до финансиране). При липса на сериозни мерки за вливане на капитал, обаче, по начин, който да не застрашава допълнително отделните държави, тази политика може да действа като допълнителна пречка за растежа.

Ефектът от прилагането на единните европейски правила за банките и инвестиционните посредници¹ тепърва ще се разгръща. Първоначалната оценка на състоянието на банковата система на ЕС бе направена съвместно от ЕЦБ и Европейския банков орган с **проверката на качеството на активите** на най-големите банки в еврозоната. Масштабният процес на комплексна оценка включва 130 кредитни институции с активи на обща стойност 22 трлн. евро, които към 31 декември 2013 г. формират 81.6% от общите банков активи, подлежащи на единен европейски надзор. Тъкмо поемането на функциите на общ банков надзор от

¹ Новият общ нормативен пакет включва Директива 2013/36/ЕС и Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. Неговото прилагане влезе в сила от 1 януари 2014 г., като за много от конкретните минимални изисквания към кредитните институции има преходни периоди на поэтапно въвеждане.

страна на ЕЦБ от 4 ноември 2014 г. е първопричина за щателното изследване състоянието на големите банки. Цялостната оценка съдържа две части – проверка качеството на активите и стрес-тестове.

Според обявените на 26 октомври 2014 г. резултати, 25 банки от общо 123 преминали процедурите по оценка на активите показват, че в условията на проведените стрес-тестове¹ капиталовите им позиции изпадат в критични стойности (под 5.5% съотношение на капитала от 1-ви ред) и имат общ капиталов недостиг от 24.6 млрд.евро. Резултатът е по-лош от очакваното и прогнозирано от повечето анализатори, поради факта, че не се вземат предвид предприетите през 2014 г. мерки от банките за подобряване на собствения им капитал. В противен случай, провалилите се на стрес-тестовите институции биха били двойно по-малко, т.е. 12 броя, ако се включат допълнително 57 млрд. евро капиталов ресурс, осигурен от банките за посрещане на повишените капиталови изисквания между 1 януари и 30 септември 2014 г.² В случай че се вземат предвид и предварително разработени и приети от банките планове за възстановяване, отпадналите институции биха били седем. Освен това, средният коефициент на собствения капитал от 1-ви ред на изследваните институции достига 12.4%, а при най-неблагоприятни условия на стрес би спаднал до 8.3% – запазвайки се над минималното изискване от 5.5%, заложено в нормативите на Регламента за капиталовите изисквания.

Под **директния надзор на ЕЦБ** ще са всички най-значими банки (в началния етап са 130 броя) на страните членки на еврозоната и на тези страни, извън еврозоната, които пожелаят да бъдат включени към единния надзорен механизъм. По-малко значимите кредитни институции ще продължат да бъдат обект на надзор от националните регулаторни органи, както и досега. Броят на банките и общо на паричните финансови институции отчетливо намалява, независимо от процесът на разширяване на еврозоната през годините.

Брой на паричните финансови институции в еврозоната*										
	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013	09.2014
Централни банки**	12	13	13	13	13	16	17	18	18	19
Кредитни институции	8 320	7 521	6 906	6 406	6 130	6 570	6 334	6 019	5 846	5 605
Фондове на паричните пазари	1 516	1 651	1 620	1 670	1 470	1 721	1 474	987	814	750
Други институции	8	8	5	6	3	3	3	35	39	180
Общо	9 856	9 193	8 544	8 095	7 616	8 310	7 828	7 059	6 717	6 555

* Включва институциите на страните членки в зависимост от момента на присъединяване към еврозоната.

** Включва се и ЕЦБ, като част от Евросистемата.

Данни: ЕЦБ

Тази тенденция се отнася и за ЕС като цяло. Към края на септември 2014 г. банките в ЕС са общо 7 373 броя. По-значимите от тях би трябвало да могат да разчитат в бъдеще на втория стълб на банковия съюз, в случай че изпаднат в сериозни затруднения. Основата на **Единния механизъм за реструктуриране (ЕМП)** се поставя с приетата през април 2014 г.

¹ Стрес-тестовите са направени върху извадка от 123 банки, които покриват поне 50% от всеки национален банков сектор.

² По данни на ЕЦБ от началото на финансовата криза през 2008 г. до края на 2013 г. банките, участвали в проверката, са увеличили капиталовите си позиции с над 200 млрд.евро.

Директива за възстановяване и оздравяване на банките. Идеята на ЕМП е банките във всички 28 страни от ЕС да заделят поне 1% от общата сума на гарантираните депозити¹ на всички лицензирани банки в съответната държава до края на 2024 г. В рамките на банковия съюз, националните фондове за реструктуриране трябва (за 8-годишен период) да съберат изцяло вноските от всички банки. Постепенно фондовете ще бъдат обединени в Единен фонд за реструктуриране, чиято стойност ще бъде 55 млрд.евро. Тези средствата се предполага, че ще бъдат използвани бързо и ефективно за подпомагане на банки в затруднение, без да се прибегва до използване на публично финансиране.

Заклучение

Глобалната финансова криза доведе до многобройни банкови фалити. В рамките на еврозоната мерките за ограничение разпространението на проблемите между финансовите институции породиха прехвърлянето им към публичните финанси и дългова криза през 2010 – 2011 г. В отговор на това, в средата на 2012 г. бе взето решение за създаване на банков съюз, който да допълни икономическия и паричен съюз. Въвеждането на обща нормативна рамка с общи правила за банките в ЕС подтикнаха широкомащабен процес на подобряване балансите на банките – както по отношение качеството на техните активи, така и за увеличаване на капиталовите им резерви. Фрагментирането на банковия сектор в Европа бе овладяно и заменено с тенденция на консолидация. Създаването на банков съюз има особено важна роля за по-бързото реализиране на тези процеси, които спомагат за стабилизиране и интегриране на финансовата система. С подобряване състоянието на банките в ЕС се постига по-адекватно справяне с присъщите на дейността им рискове и по-висока устойчивост на кризи. Повишаването на капиталовите съотношения от друга страна способства да неутрализиране на загубите, които кредитните институции биха претърпели при евентуални бъдещи затруднения.

Литература

1. Boneva S., New Moments in the European Union Macroeconomic Governance: the Contribution of the European Semester, Proceedings "The Old and the New World Order -between European integration and the historical burdens: Prospects and challenges for Europe of 21st century" Belgrade, Serbia, 2014, pp. 521-533
2. Financial Stability Review, ЕЦБ, май 2014 г.
3. Schoemaker, D. and T. Peek (2014), "The State of the Banking Sector in Europe", OECD Economics Department Working Papers, No. 1102.
4. Bussière, M., J. Imbs, R. Kollmann, and R. Rancière (2013), "The Financial Crisis: Lessons for International Macroeconomics." American Economic Journal: Macroeconomics, 5(3)
5. Aggregate report on the comprehensive assessment, ЕЦБ, 26 октомври 2014 г.
6. 83rd Annual Report, БМР Базел, 23 юни 2013 г.
7. Impact and implementation challenges of the Basel framework for emerging market, developing and small economies, BCBS Working Papers No 27, ноември 2014 г.
8. Информационна бележка на ЕК, Банков съюз: възстановяване на финансовата стабилност в еврозоната, MEMO-14-294, 15 април 2014 г.

¹ Предполага се, че банките в ЕС държат депозити на стойност около 7000 млрд. евро.

ТЕНДЕНЦИИ ВЪВ ФИРМЕНОТО КРЕДИТИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ

проф. д-р Надежда Николова,
гл.ас. Валя Василева***

Резюме

Настоящият доклад се фокусира върху анализа на динамиката на кредитите, отпуснати от търговските банки в България на нефинансови предприятия. Периодът, който обхваща изследването, е 2007 – средата на 2014 г. Разглеждат се ключовите фактори, формиращи тенденциите в банковото кредитиране на бизнеса. На тази база се извеждат основните проблеми и перспективи за растежа на кредита за фирмите.

Ключови думи: кредити за нефинансови предприятия, банки, криза

JEL: G21

TRENDS IN CORPORATE LENDING IN BULGARIA

Summary

The current report is focusing on the analysis of the dynamics of loans disbursed to non-financial corporations by commercial banks in Bulgaria. The period covered by the study is 2007 – mid-2014. The key factors forming the trends in bank lending to the business are reviewed. On this basis the main problems and prospects for growth of corporate loans are concluded.

Keywords: loans to non-financial corporations, banks, crisis

JEL: G21

Кредитите за нефинансови предприятия доминират в кредитния портфейл на търговските банки в България и са важен източник на финансови ресурси, използвани от фирмите за инвестиции.

С присъединяването на България към Европейския съюз на 1 януари 2007 г. българските фирми получават по-лесен достъп до пазарите на страните-членки и пред тях се откриват нови възможности за реализиране на бизнес проекти.

Вялата стопанска активност, свиването на инвестициите и прекомерното нарастване на рисковете в икономиката, като отражение на глобалната финансова и икономическа криза, обаче потискат кредитната активност на банките. Това от своя страна значително затруднява процеса на икономическо оживление и постигане на стопанска стабилност и устойчив растеж.

Избухналата в средата на 2007 г. в САЩ дългова криза се отразява върху българската икономика с известно закъснение.

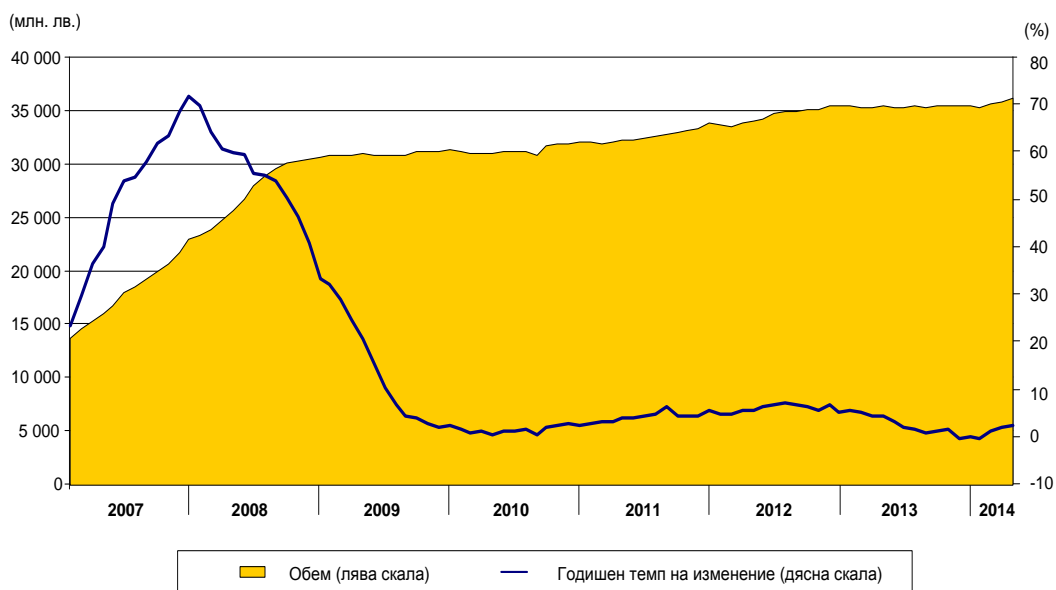
В периода 2007 – септември 2008 г. в страната се наблюдават високи темпове на растеж на банковите кредити за бизнеса. В този период благоприятната вътрешна среда и силното търсене на кредити от страна на фирмите, свързано с голямата производствена и инвестиционна активност в страната, създават условия за оживена активност при фирменото кредитиране. Фактор, определящ динамиката на кредитите за предприятията, е и отменянето от началото на 2007 г. на административните мерки за ограничаване темпа на растеж на кредита за неправителствения сектор.

* Надежда Николова е професор, доктор в катедра "Финанси" на УНСС, e-mail: prof.nnikolova@abv.bg

** Валя Василева е главен асистент в катедра "Финанси" на УНСС, e-mail: valya_vasileva@yahoo.com

През 2007 г. се отчита значително нарастване на обема на кредитите за нефинансови предприятия – той се увеличава с 9 471.2 млн. лв. при нарастване от 2 154.7 млн. лв. за предходната 2006 г. Особено показателно е, че годишният темп на прираст на кредитите за предприятия се ускорява от 19.4% през 2006 г. до 71.5% в края на 2007 г. (Фигура 1).

Българска народна банка (БНБ) реагира на бързите темпове на нарастване на кредитите за нефинансови предприятия и домакинства. С цел намаляване на темповете на растеж на кредита за неправителствения сектор и контролиране на риска в банковата система от 01.09.2007 г. централната банка повишава процента на задължителните минимални резерви.



Източник: БНБ (парична статистика: кредити на нефинансови предприятия, домакинства и НТО-ОД); собствени изчисления.

Фигура 1. Динамика на кредитите за нефинансови предприятия

От началото на 2008 г. годишният темп на прираст на кредитите за предприятия започва плавно да намалява главно под влияние на високата база.

Глобалната финансова и икономическа криза достига пределите на България през втората половина на 2008 г. В условията на несигурна макроикономическа среда от една страна търсенето на кредити се свива, а от друга банките затягат кредитната си политика. Под въздействие на отслабващото търсене на кредити и затягането на кредитните стандарти и условия (в т.ч. поскъпването на кредитите) след септември 2008 г. темпът на годишно нарастване на кредита за бизнеса започва да се забавя в по-голяма степен, в сравнение с формираната се от началото на годината тенденция.

В края на 2008 г. и началото на 2009 г. БНБ прилага последователно мерки за увеличаване на ликвидността в банковата система чрез промяна в разпоредбите за задължителните минимални резерви. Важно е да се отбележи, обаче, че освобождаването на ликвидност на банките не води автоматично до повишаване на кредитната активност (БНБ, 2009, с. 30).

През 2009 г. растежът на кредитирането на фирмите се забавя значително. Годишният темп на прираст на кредитите за предприятия се понижава до едноцифрени стойности и в края на годината възлиза на 2.3%.

Активността при фирменото кредитиране се запазва слаба и през 2010 г. От последното тримесечие на годината годишният темп на прираст на кредитите за бизнеса започва бавно да се повишава, за което допринася постепенното възстановяване на икономическата активност. Кредитите за нефинансови предприятия през 2010 г. нарастват с 2.4%, като основен принос за увеличението в рамките на годината има сектор "Операции с недвижими имоти" (Таблица 1).

Таблица 1. Кредити за нефинансови предприятия по сектори

Сектор	2010		2011		2012		2013	
	прираст (млн.лв.)	ръст (%)	прираст (млн.лв.)	ръст (%)	прираст (млн.лв.)	ръст (%)	прираст (млн.лв.)	ръст (%)
Селско, горско и рибно стопанство	13.35	1.28	172.44	16.29	164.98	13.40	71.32	5.11
Добивна промишленост	74.27	31.94	34.40	11.21	4.23	1.24	-64.13	-18.57
Преработваща промишленост	202.10	3.32	305.97	4.86	390.87	5.92	163.63	2.34
Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива	35.59	4.50	244.46	29.60	473.51	44.24	-268.20	-17.37
Строителство	-514.72	-10.66	-79.47	-1.84	-295.04	-6.96	-44.49	-1.13
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети	200.54	2.01	328.26	3.22	450.21	4.28	-1.05	-0.01
Транспорт, складиране и пощи	-9.97	-0.93	59.81	5,65	170.19	15.23	66.83	5.19
Хотелиерство и ресторантьорство	-167.03	-8.19	-87.91	-4.70	-55.48	-3.11	-102.79	-5.95
Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения	25.36	6.11	93.78	21.28	-96.11	-17.98	-144.36	-32.93
Операции с недвижими имоти	916.03	50.78	110.77	4.07	7.24	0.26	504.31	17.77
Професионални дейности и научни изследвания	64.61	5.09	362.56	27.17	227.36	13.40	-207.13	-10.76
Останали сектори	-73.23	-5.39	182.14	14.16	217.31	14.80	70.38	4.18

Източник: БНБ (статистика на депозити и кредити по количествени категории и икономически дейности; кредити на нефинансови предприятия, домакинства и НТООД по икономически дейности); авторски изчисления.

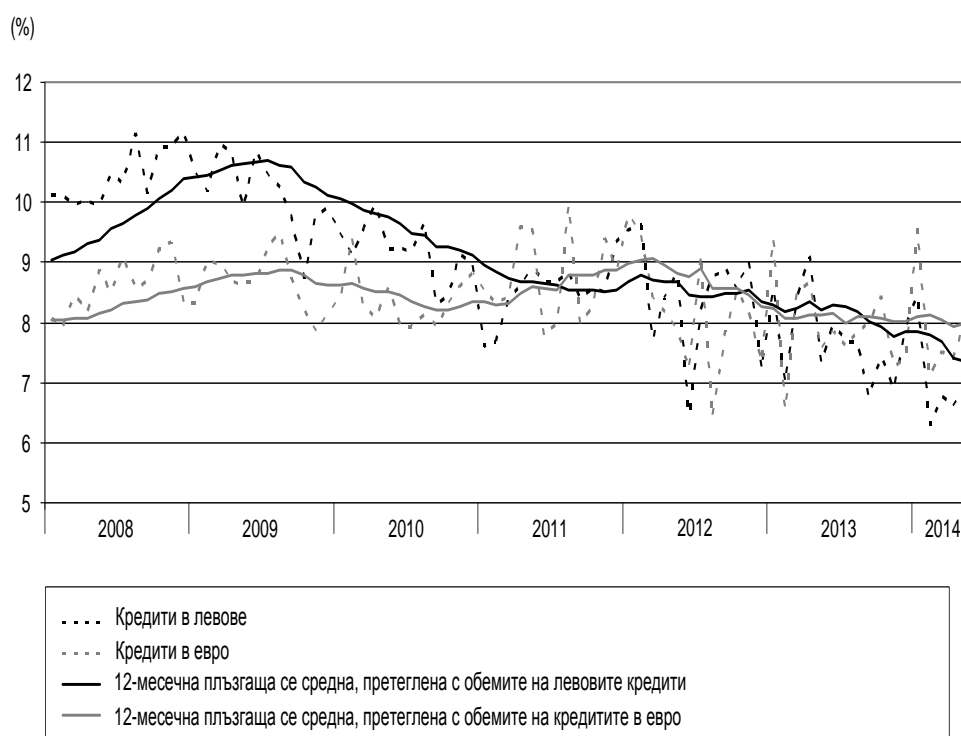
След като през август 2011 г. кредитирането на фирмите достига годишен растеж от 6.1%, темпът му се понижава, но в края на годината се ускорява и завършва 2011 г. с ръст от 5.5%. Търсенето на финансов ресурс се увеличава основно в секторите *"Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети"*, *"Преработваща промишленост"* и *"Професионални дейности и научни изследвания"* (БНБ, 2012, стр. 34). Именно тези сектори наред със сектор *"Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива"* са двигатели на ръста на корпоративните кредити през 2011 г.

Търсенето на бизнес кредити през 2012 г. като цяло остава слабо, основен фактор за което е ниската инвестиционна активност на предприятията. От страна на предлагането банките продължават да следват консервативна политика при отпускането на кредити на фирми. По данни от провежданата от БНБ тримесечна анкета за кредитната дейност банките слабо повишават стандартите за одобряване на кредити за предприятия през 2012 г., като причини за затягането на кредитните стандарти са състоянието на макроикономическата среда, бизнес климатът в отраслите с голям дял в кредитния портфейл, рискът, свързан с обезпечението, като и кредитният риск (БНБ, 2013, с. 29). Затягането на условията за кредитиране на фирми се отнася главно за максималния размер и срок на кредитите, рисковата премия и изискванията за обезпечението, докато по отношение на лихвените проценти банките облекчават условията (БНБ, 2013, с. 29). Кредитът за бизнеса плавно повишава годишния си темп на растеж от средата на първото до началото на третото тримесечие на 2012 г. (6.9% към юли), след което има разнопосочна динамика и в края на годината нараства с 4.9%. Секторите, които допринасят най-много за нарастването на кредитите за предприятия през 2012 г., са *"Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива"*, *"Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети"* и *"Преработваща промишленост"*.

Запазващата се несигурност за развитието на икономическата среда през 2013 г., подсилена и от разразилата се политическа криза, продължава да се отразява неблагоприятно върху кредитния растеж при фирмите като потиска търсенето на кредити. През 2013 г. банките смекчават кредитната си политика по отношение на кредитите за нефинансови предприятия, като посочват, че за това допринасят конкуренцията от страна на другите банки, нарастването на обема и намалението на цената на привлечения ресурс и спадът в доходността от алтернативни инвестиции (БНБ, 2014, с. 27-28). Облекчването на кредитните стандарти обаче не успява да допринесе в положителна посока за нарастването на фирмените кредити.

Растежът на кредитите за нефинансови предприятия продължава да се забавя и през ноември 2013 г. за първи път от април 2006 г. при тези кредити се наблюдава спад на годишна база (-0.4%). В рамките на 2013 г. общият размер на отпуснатите кредити към предприятия се повишава едва с 0.07%. Определяща роля за годишното нарастването на фирмените кредити има сектор *"Операции с недвижими имоти"*. През януари 2014 г. кредитът за бизнеса преминава отново на отрицателна територия, като се понижава с 0.6% на годишна база. От февруари 2014 г. се отчита постепенно възстановяване на кредитирането за фирмите и към края на май 2014 г. прирастът на кредитите за предприятия на годишна база възлиза на 2.6%. Кредитирането на бизнеса обаче остава на ниски нива. В условията на все още несигурна икономическа среда и политическа нестабилност в страната предприятията запазват предпазливото си поведение по отношение на инвестициите и допълнителното задлъжняване. В такава среда търсенето на кредити от страна на фирмите остава относително слабо, а банките продължават да кредитират предпазливо.

При лихвените проценти¹ по нови фирмени кредити в национална валута тенденцията на понижаване, която се формира от 2009 г., се запазва (Фигура 2). След отчетеното понижаване през 2012 г., лихвените проценти по новите евро кредити за предприятия остават на относително стабилни равнища през 2013 г. и през първите пет месеца на 2014 г. Към май 2014 г. лихвените проценти по новодоговорени фирмени кредити възлизат на 7.36% по кредитите в левове и 7.98% по кредитите в евро. На годишна база спадът е съответно 0.86 пр.п. и 0.14 пр.п. В сегашната икономическа и политическа обстановка по-ниските лихви обаче не стимулират в достатъчна степен търсенето на банково финансиране. Съживяване и устойчив ръст на кредитирането на бизнеса може да се очаква едва при осезаемо подобряване на икономическата среда и постигане на политическа стабилност.



Източник: БНБ (лихвена статистика: лихвени проценти и обеми по нов бизнес по кредити за нефинансови предприятия и домакинства по оригинален матуритет); собствени изчисления.

Фигура 2. Лихвени процент по новодоговорени кредити в левове и в евро за нефинансови предприятия

Прегледът на разпределението на кредитите по сектори показва, че най-голям дял в общия обем кредити на нефинансови предприятия има сектор "Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети". Секторът запазва дял в общия обем на фирмените кредити от близо 1/3 в периода март 2009 – март 2014 г., като в края на този период делът му възлиза на

¹ Анализирани в доклада стойности на лихвените проценти са претеглени средни стойности на 12-месечна база.

31.3%. Според анализаторите на Елана Трейдинг относително високата кредитна активност се дължи на големия брой компании в този сектор (Елана Трейдинг, 2014, с. 9).

На второ място по дял в банковия кредит за фирмите е сектор *"Преработваща промишленост"*, който поддържа дял от около 1/5 от общо отпуснатите кредити и в края на първото тримесечие на 2014 г. 20.5% от фирмените кредити са концентрирани в този сектор. Тук следва да се отбележи, че разглежданият сектор традиционно е сред най-кредитираните от търговските банки сектори на икономиката. Трябва да се подчертае също така, че спрямо края на юни 2013 г. дялът на сектор *"Преработваща промишленост"* в общия обем фирмени кредити се повишава с 1 пр.п. Предвид очакванията на Министерството на финансите на Република България (2014, с. 6) за подобряване на перспективите пред развитието на европейската и световната икономика през 2014 г. е възможно дялът на този експортноориентиран сектор да нарасне още до края на годината.

Дялът на сектор *"Строителство"* в банковия кредит за нефинансови предприятия достига 16% в края на септември 2009 г., след което започва да се свива. Преди кризата секторът е основен двигател на икономиката, но от началото на кризата банките се стремят да намаляват експозициите си към предприятията от този сектор предвид сериозното влошаване на обстановката в бранша. Вследствие на това към март 2014 г. 11.2% от фирмените кредити са предоставени на предприятия от строителния бранш, но секторът остава на трето място по дял в корпоративния кредит.

Дялът на сектор *"Операции с недвижими имоти"* във фирмените кредити през периода март 2009 – септември 2010 г. като цяло нараства, а през следващите три години слабо намалява. Поради значителния спад в цените на недвижимите имоти и в частност на бизнес имотите вследствие на кризата, инвестициите в такива имоти стават финансово привлекателни. Насочването на значителна част от отпуснатите кредити на нефинансови предприятия към този сектор през 2013 г. довежда до осезаемо увеличение на дела му в общата структура на кредитирането в края на годината (до 9.5%). В края на първото тримесечие на 2014 г. дялът на сектор *"Операции с недвижими имоти"* се свива незначително до 9.4%. Много показателен е фактът, че този сектор, заедно със секторите *"Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети"* и *"Строителство"* усвояват повече от половината от отпуснатите кредити на предприятия. По наше виждане подобно разпределение на кредитния ресурс не може да подпомогне дългосрочния икономически растеж.

Към края на март 2014 г. за сектор *"Хотелиерство и ресторантьорство"* са предназначени 4.6% от кредитите за предприятия при 6.7% към септември 2009 г. От началото на кризата банките започват да се отнасят с по-голяма предпазливост към този бранш, предвид появилите се затруднения на предприятията от сектора в обслужването на отпуснатите им преди кризата кредити. В края на първото тримесечие на 2014 г. сектор *"Хотелиерство и ресторантьорство"* заема шесто място по дял от общо отпуснатите кредити на предприятия, докато например в края на 2009 г. заема четвърто място по този показател.

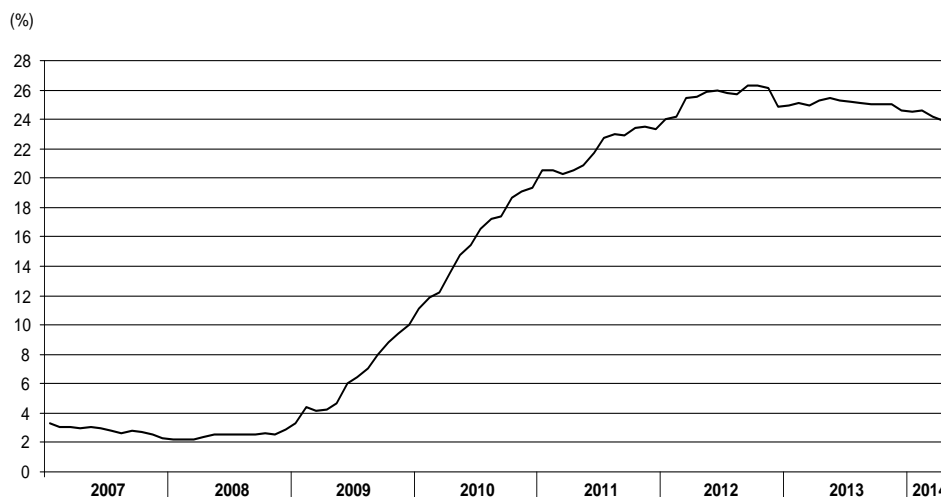
Дялът на сектор *"Професионални дейности и научни изследвания"* в общия обем на кредитите за предприятия от нефинансовия сектор нараства до 5.8% в края на март 2013 г., но през следващите три тримесечия се свива и в края на 2013 г. дялът му вече е само 4.9%. Секторът запазва непроменен своя дял в края на първото тримесечие на 2014 г. спрямо края на предходната година. Той остава петият най-голям получател на банкови кредити при заемана седма позиция в началото на 2009 г.

Прегледът на структурата на кредитите за нефинансови предприятия по показателя "обем" сочи, че през анализирания период дялът на кредитите над 1 млн. лв. в общия размер на фирмените кредити като цяло нараства и в края на март 2014 г. достига 76.2% при 63.5% седем години по-рано. От тези данни косвено може да се съди, че по-големите предприятия движат фирменото кредитиране в страната.

Малките и средни предприятия, които традиционно се квалифицират като "гръбнакът на всяка икономика", допринасят за осигуряване на заетост и спомагат за ускоряване на растежа и за повишаване конкурентоспособността на икономиката, но те са и основна жертва на всяка икономическа криза. Ето защо Европейската комисия провежда нарочна политика за подпомагане на малки и средни предприятия. Благодарение на това такъв род предприятия могат да получават финансова подкрепа по редица европейски и национални програми, целящи развитие на производствения им потенциал и повишаване на тяхната конкурентоспособност чрез реализиране на иновативни инвестиционни проекти. Поради факта, че са подкрепени и гарантирани със средства по специални програми, тези проекти се оценяват като по-нискорискови и банките охотно се включват в тяхното финансиране.

От валутния разрез на кредитите за нефинансови предприятия е видно, че преобладаващата част от фирмените кредити са предоставени в евро. Това е разбираемо, като се има предвид, че Европейският съюз е основният търговски партньор на България. Към май 2014 г. 69.1% от фирмените кредити са усвоени в евро (при 62.8% седем години по-рано), а 28.4% от кредитите са предоставени в левове (съответно 34.9%). Делът на кредитите в други валути е незначителен – 2.5%.

Периодът 2007 – 2008 г. се характеризира с добро качество на отпуснатите от банките кредити към фирми. В този период делът на лошите и реструктурирани кредити ¹ на нефинансови предприятия (без овърдрафт) се задържа на нива между 2.2% и 3.3% (Фигура 3).



Източник: БНБ (парична статистика: кредити на нефинансови предприятия, домакинства и НТООД); собствени изчисления.

Фигура 3. Дял на лошите и реструктурирани кредити на нефинансови предприятия (без овърдрафт)

¹ Според методологията на БНБ лошите и реструктурирани кредити включват целия размер на балансово отчитаните кредитни експозиции, класифицирани като необслужвани експозиции (с просрочия 91-180 дни), загуба (с просрочия над 180 дни) и реструктурирани експозиции по смисъла на Наредба № 9 на БНБ от 3 април 2008 г. До март 2009 г. в показателя се включват експозициите, класифицирани като нередовни експозиции, необслужвани експозиции и реструктурирани експозиции съгласно действащите до този месец изисквания на Наредба № 9.

В условията на криза приходите на предприятията се свиват, нараства междуфирмената задължнялост, увеличават се фалитите на фирми. Всичко това се отразява на обслужването на задълженията на фирмите към банките. От края на 2008 г. делът на лошите и реструктурирани кредити на предприятия започва да нараства и през октомври 2012 г. достига рекордните 26.29%. Това нагнетява допълнителни рискове в банковата система и влияе върхащо върху политиката на банките по отношение на кредитирането на бизнес сектора. В края на май 2014 г. делът на лошите и реструктурираните кредити на фирми се свива до 23.83%. Тези данни дават основание да се счита, че пиковият дял на лошите и реструктурирани фирмени кредити е преминал и качеството на кредитите постепенно ще се подобрява с ускоряване на кредитния растеж и подобряването на капацитета на предприятията да обслужват редовно задълженията си. По-нататъшното подобряване на качеството на банковите портфейли от фирмени кредити допълнително ще стимулира кредитната активност. Въпреки отчетеното понижение на дела на лошите кредити, проблематичността при корпоративните заеми остава най-висока в сравнение с останалите сегменти.

Обобщавайки резултатите от направения в настоящия доклад анализ може да заключим, че вследствие на колебливия процес на съживяване на икономиката и все още вялата икономическа активност в страната фирменото кредитиране остава на ниски нива, което е един от факторите, спъващи растежа на българската икономика и затрудняващи процеса на догонване на останалите страни-членки на Европейския съюз.

В сегашната вътрешна обстановка търсенето на кредити от страна на фирмите остава сравнително слабо, а и самите банки са все още доста предпазливи при кредитирането на корпоративния сектор. Неувереността на бизнеса и банките относно перспективите пред националната икономика се подсилва в много голяма степен и от продължаващата вече втора година политическа нестабилност в страната, която след изборите за Европейски парламент през месец май 2014 г. фактически премина в политическа криза. Негативните характеристики на обстановката в страната се подсилват и от възникналата през месец юни банкова криза, пораженията от която върху бизнес сектора и върху кредитната активност на банките тепърва ще се проявяват и измерват. При условие, че прогнозите за положително развитие в икономическата активност през 2015 г. се реализират, може да се очаква темпът на растеж на фирмените кредити да продължава плавно да се ускорява.

Цитирани източници

1. БНБ, 2009. Икономически преглед, бр.1/2009. (BNB, 2009. Ikonomicheski pregled, br.1/2009).
2. БНБ, 2012. Икономически преглед, бр. 4/2011. (BNB, 2009. Ikonomicheski pregled, br. 4/2011).
3. БНБ, 2013. Годишен отчет 2012. (BNB, 2013. Godishen otchet 2012).
4. БНБ, 2014. Годишен отчет 2013. (BNB, 2014. Godishen otchet 2012).
5. БНБ, 2014, Кредити на нефинансови предприятия, домакинства и НТООД [онлайн], Наличен в: <http://stat.bnb.bg/bnb/dd/Loans_Non-financial_Corp.nsf/fsWebIndexBG> [Прегледан 11.07.2014 г.].
BNB, 2014, Krediti na nefinansovi predpriatia, domakinstva i NTOOD [onlayn], Nalichen v: <http://stat.bnb.bg/bnb/dd/Loans_Non-financial_Corp.nsf/fsWebIndexBG> [Pregledan 11.07.2014 г.].
6. БНБ, 2014, Кредити на нефинансови предприятия, домакинства и НТООД по икономически дейности [xls], Наличен в:
<http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/cred_dyn_eact_bg.xls> [Прегледан 11.07.2014 г.].
BNB, 2014, Krediti na nefinansovi predpriatia, domakinstva i NTOOD po ikonomicheski deinosti [xls], Nalichen v:
<http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/cred_dyn_eact_bg.xls> [Pregledan 11.07.2014 г.].

7. БНБ, 2014, Лихвени проценти и обеми по нов бизнес по кредити за сектори Нефинансови предприятия и Домакинства по оригинален матуритет [xls], Наличен в: <http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/s_ir_interestrates_a5_bg.xls> [Прегледан 11.07.2014 г.].

BNB, 2014, Lihveni procenti i obemi po nov biznes po krediti za sektori Nefinansovi predpriatia i Domakinstva po originalen maturitet [xls], Nalichen v: <http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/s_ir_interestrates_a5_bg.xls> [Pregledan 11.07.2014 г.].

8. Елана Трейдинг, 2014, Български банков сектор. Обзор [pdf], Наличен в: <http://analysis.elana.net/upload/2013-Bulgarian_Banking_Sector_BG.pdf> [Прегледан 15.07.2014 г.].

Elana treyding, 2014, Balgarski bankov sector. Obzor [pdf], Nalichen v: <http://analysis.elana.net/upload/2013-Bulgarian_Banking_Sector_BG.pdf> [Pregledan 15.07.2014 г.].

9. Министерство на финансите, 2014, Европа 2020: Национална програма за реформи. Актуализация за 2014 г. [pdf], Наличен в: <<http://www.minfin.bg/document/14202:6>> [Прегледан 15.07.2014 г.].

10. Ministerstvo na finansite, 2014, Evropa 2020: Nacionalna programa za reformi. Aktualizacia za 2014 g. [pdf], Nalichen v: <<http://www.minfin.bg/document/14202:6>> [Pregledan 15.07.2014 г.].

ЕВРОПЕЙСКИЯ ЕНЕРГИЕН СЪЮЗ КАТО ЕТАП В РАЗВИТИЕТО НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА ПОЛИТИКА

доц. д-р Светла Бонева*

Резюме

Разработката представя европейската енергийна политика и основните аспекти на нейното реализиране (внедряване на механизми и разработване на инструменти на политиката и законодателна рамка). Посочено е, че европейската енергийна политика определя отношението на държавите-членки към пазара, конкуренцията и сигурността на енергийните доставки в периода на преход към нисквъглеродна икономика. В този контекст е поставен въпроса за необходимостта от създаване на Европейски енергиен съюз.

Ключови думи: енергийна политика на ЕС, Европейски енергиен съюз

Jel: Q 40, Q 48, Q 43

THE EUROPEAN ENERGY UNION AS A STAGE IN THE DEVELOPMENT OF THE EU ENERGY POLICY

Summary

The paper presents the European Union energy policy and the basic aspects of its' implementation such as policy measures, implementation of mechanism, adoption of instruments and legislative packages. It has been pointed out that EU energy policy determines the attitude of the member states towards the energy market, the competition and the security of energy supplies in the period of transition towards low-carbon economy. In this context the question of the necessity of building a European Energy Union has been motivated.

Keywords: EU energy policy, European energy union

Jel: Q 40, Q 48, Q 43

През март 2007 г., два месеца след присъединяването на България към ЕС, е приета т.нар "Енергийната политика на Европа (ЕПЕ, Energy Policy for Europe¹), която непрекъснато се допълва и доразвива. Тази **рамкова политика**, която доведе до приемането на множество директиви и регламенти на ЕК в енергийната и климатичната области, определя отношението на 28-те страни – членки към енергийния пазар, конкуренцията и сигурността при енергийните доставки в продължителния и сложен преход към нисковъглеродна икономика. В тази светлина и в светлината на проблемите в Украйна се появи и идеята за създаването на **Европейски енергиен съюз**.

През месец април 2014 г., Полша предприе инициатива за създаване на **Европейски енергиен съюз**, ориентиран основно към намаляване на енергийната зависимост на европейските държави от вноса на енергийни ресурси, най-вече от Русия. Полските предложения залегнаха в основата на **Плана за действие**, обявен в края на март от президента на Европейския съвет Херман Ван Ромпой.²

Идеите за създаване на Европейски енергиен съюз обаче не бяха посрещнати с единодушно одобрение в ЕС. През 2014 в ЕС се разгоря кратък, но съдържателен европейски

* Факултет "Международна икономика и политика", УНСС.

¹ Communication from the Commission to the European Council and the European Parliament of 10 January 2007, "An energy policy for Europe" COM(2007) 1 final; http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/127067_en.htm

² http://europe.actualno.com/Polsha-predlaga-da-se-syzdade-evropejski-energien-syuz--news_22153.html

дебат¹ по необходимостта от създаването и приоритетите на бъдещия Европейски енергиен съюз. Таблица 1 дава представа за основните аргументи на европейския дебат в позициите "за" и "против" създаването на европейски енергиен съюз.

Таблица 1. Основни аргументи на европейския дебат в позициите "За" и "Против" създаването на Европейски енергиен съюз

Позиция "за"	Позиция "против"
1	2
 <p data-bbox="360 779 724 808">Доналд Туск, премиер на Полша</p> <p data-bbox="269 871 791 981">Източник: Donald Tusk "A united Europe can end Russia's energy stranglehold", http://www.ft.com/intl/cms/s/0/91508464-c661-11e3-ba0e-00144feabdc0.html#axzz3Nh269A3A</p>	 <p data-bbox="858 779 1291 835">Карел Бекман, главен редактор на изданието за енергетика Energy Post</p> <p data-bbox="826 871 1299 981">Източник: Karel Beckman, "Mr Tusk, on what planet do you live (and in which century)?" 24 април 2014, http://www.energypost.eu/mr-tusk-planet-live-century/</p>
<p data-bbox="269 992 810 1102">"Независимо от това как ще се развие кризата в Украйна един урок е ясен: голямата зависимост от руската енергия прави Европа слаба. А Русия не продава ресурсите си евтино – или поне не на всички."</p> <p data-bbox="269 1102 810 1379">"Доминирацията на доставчик има властта да повишава цените и да намалява доставките. Начинът да се поправи това изкривяване на пазара е прост. Европа трябва да се противопостави на монополната позиция на Русия с единен европейски орган, който да е отговорен за изкупуването на газа. След като това бъде постигнато, Европа трябва да предприеме дългосрочната стъпка за прекратяване на руския газов монопол и да възстанови свободната пазарна конкуренция."</p>	<p data-bbox="826 992 1323 1102">Според Карел Бекман формирането на "енергиен съюз" означава ЕС да се бори с руснаците, имитирайки тяхната система "командвай и контролирай".</p> <p data-bbox="826 1102 1323 1379">"Нека започнем с първия и най-важен аргумент на Туск – идеята, че трябва да се борим с доминацията на Русия чрез супермонопол от страна на купувача, базиран в Брюксел, който да се грижи за целия газов бизнес на ЕС. Къде беше господин Туск през последните 15 години? Той не е ли наясно, че ЕС се бори с "доминацията" на Русия и други доставчици, опитвайки се да създаде либерализиран газов (енергиен) пазар?"</p>
<p data-bbox="269 1391 810 1547">"ЕС вече създава банков съюз и единен механизъм за решаване на кризи. ЕС купува заедно уран за ядрените си централи. Съюзът трябва да възприеме същия подход спрямо руския газ. Предлагам да създадем енергиен съюз. Нека върнем Европейската общност към нейните корени."</p>	

¹ За съжаление българските анализатори не се включиха в този дебат. Някои от водещите политици в страната посочиха позицията си по необходимостта от създаване на бъдещия Европейски енергиен съюз, но без особена аргументация на своята позиция.

Продължение

1	2
<p>Този съюз ще бъде основан на шест принципа. "На първо място Европа трябва да развие механизъм за общо преговаряне на енергийните доставки с Русия. Той ще бъде изграден на етапи. Първоначално двустранните споразумения ще бъдат лишени от всякакви клаузи за секретност и изкривяване на пазара, след това ще бъдат създадени примерни договори за всички нови газови споразумения и най-накрая Европейската комисия ще има роля във всички нови преговори."</p>	<p>"Не е ли наясно, че в Западна Европа, където конкуренцията и пазарите се приемат сериозно, с енергийната търговия и "изкривяването" са ангажирани частни компании, които имат известна правна защита? Неговото предложение да нарушим "двустранните споразумения" и да ги "лишим" от "всякакви клаузи за секретност и изкривяване на пазара" удря в лицето върховенството на закона, което според мен трябва да бъде защитавано от ЕС, а не е някакъв вид "солидарност", която трябва да бъде решавана от политиците."</p>
<p>На второ място трябва да се засилят механизмите, които да гарантират солидарност сред държавите членки в случай, че газовите доставки отново бъдат прекъснати, както през студената зима на 2009 г., когато предишен спор между Русия и Украйна спря потока на газ към редица държави членки. "</p>	<p>По думите му повечето експерти и създатели на политики в Брюксел са мъдри и няма да обърнат внимание на предложение, което стига толкова далеч, че бюрократите в Брюксел да осигуряват газовите доставки, да определят цените и да решават коя членка колко да получава.</p>
<p>ЕС трябва да помага и при финансирането на проекти за изграждане на газови хранилища и газови връзки за страните, които са най-зависими от руския газ. Днес 10 страни от ЕС разчитат на доставки от "Газпром" за над половината от употребявания от тях газ. Част от тях са изцяло зависими от Русия."</p>	
<p>Четвъртият елемент от общоевропейската политика би била по-интензивната употреба на собствените ресурси на Европа, в това число въглища и шистов газ. "В източните страни от ЕС, в това число и в Полша, въглищата са синоним на енергийна сигурност. Никоя държава не бива да бъде принуждавана да разработва фосилни горива, но и никоя не бива да бъде спирана да ги добива, стига това да се случва по правилата."</p>	<p>"Въпреки това "Енергийният съюз" на г-н Туск стига и по-далеч. Когато става въпрос за въглища и шистов газ, той заявява: "Никоя държава не бива да бъде принуждавана да разработва фосилни горива, но и никоя не бива да бъде спирана да го прави". С други думи Полша има въглища и ще продължи да ги използва, без значение какво иска останалата част от ЕС. "солидарността" е солидарност само в едната посока в света на г-н Туск. Аз трябва да демонстрирам солидарност към него, но той не би се обезпокоил от моите притеснения."</p>
<p>Трябва да се достигнат и партньорите извън Европа. Общата политика ще позволява на ЕС да внася и газ от износители извън Европа – САЩ или Австралия, например. Този газ ще бъде доставян до Европа с танкери във вид на втечен природен газ.</p>	<p>Според него много от препоръките на полския премиер вече са стандартни политики и практики на ЕС, като частта за изкопаемите, които се гарантират от законодателството на ЕС. Подобни са коментарите за това, че ЕС трябва да работи с партньорите си в трети страни или подкрепата на европейско ниво за изграждане на адекватна енергийна инфраструктура.</p>

Продължение

1	2
<p>Последната предложена от Туск мярка е засилване на енергийната общност на ЕС, създадена през 2005 г. и разширяване на европейския газов пазар на Изток. "Необходимо е европейските правителства да заемат единна позиция."</p>	<p>"Полша не е много зависима от вносия (руски) газ – газовите доставки представляват само 13% от полския енергиен микс, като 60% от тях са от Русия. Предложението на г-н Туск в този контекст не решава никакъв проблем – то просто се опитва да се възползва от възможност, предоставена от тъжните развития в Украйна. Той изглежда вижда шанс в украинската криза да повиши властта си. Да се "бори" с Русия чрез приемането на огледален образ на руската система – която да бъде контролирана обаче от европейски политици и бюрократи."</p>
<p>"Семето на ЕС беше посято на проста визия: върху идеята за общ контрол върху производството на стомана и добива на въглища, и общ финансов интерес от производството на стомана и добива на въглища. Време е да засилим общността в областта на енергията. Сега новите технологии го позволяват, а старите предизвикателства го изискват и почти не можем да си позволим да не го направим."</p>	<p>"Смятам, че ХХ в. ни показва какво в действителност включва "общ контрол" върху ресурсите и технологиите. Със сигурност поляците изпитаха този вид икономическа система от първа ръка. Идеята за ЕС, според мен обаче, не се основава на общ контрол, а на икономическа свобода. А това включва и енергийния бизнес", заключва Карел Бекман.</p>
<p>Европейският енергиен съюз получи подкрепа и от страна на някои български политици. Основен привърженик на идеята в България е Реформаторският блок, който обяви, че ще работи за това България да стане основател на енергийния съюз. По въпроса Бойко Борисов заяви: "Категорично сме за европейски енергиен съюз, защото братска Русия продава на братска България най-скъпия газ в Европа. Ако има енергиен съюз, ще имаме по-ниска цена на газа".</p>	

В крайна сметка изграждането на Европейският енергиен съюз се превърна в един от водещите приоритети на Европейската комисия, ръководена от Жан-Клод Юнкер. Един от Вицепрезидентите на ЕК – Марош Шефкович (Maroš Šefčovič), е с ресор "Енергиен съюз". Той ръководи екипа, отговорен за разработването на европейския енергиен съюз.

За да бъде изграден реален Европейски енергиен съюз, държавите-членки на Европейския съюз трябва да действат заедно. Важността на енергийния сектор за европейските страни не е нещо ново. Още след Втората световна война са създадени Европейската общност за въглища и стомана и Европейската общност за атомна енергия (Евратом). В наши дни основните цели на ЕС в енергийната сфера са насочени към гарантиране на енергийните доставки, опазване на околната среда, борбата с промените в климата, подпомагане на изграждането на нови енергийни мрежи и свобода на страните от ЕС да развиват и използват нови възобновяеми източници. Европейският съюз има интерес да бъдат изградени стабилни, прозрачни, ликвидни и основаващи се на правила международни енергийни пазари. Създаването на Европейски енергиен съюз ще даде възможност на държавите членки да се информират взаимно за всички проекти за решения, свързани с енергините доставки от трети страни, за важни законодателни проекти и управленски намерения, свързани с използването

на различни видове енергийни източници, преди тяхното приемане, за да могат да бъдат взети предвид и евентуалните коментари от други европейски държави.¹

Въпросът за изграждането на една действително "обща" европейска енергийна политика на Съюза се ръководи от три цели: устойчивост, сигурност на доставките и конкурентоспособността. За да постигне целите си в тези области, ЕС актуализира своята енергийна стратегия с нови цели за 2030 г. Началната точка на това е оценката на предишния пакет на ЕС за климата и енергетиката, в центъра на които са целите: "20-20-20" за 2020 г. Въпреки че ЕС е до голяма степен на път да постигне тези цели, енергийната политика на ЕС като цяло не се възприема като успех. Политиките за постигане на целите за 2020 г. на пръв поглед са ефективни, но на практика са далеч от ефективността.²

Необходимо е ЕС да излъчва единно послание към международните организации и своите партньори в енергийната сфера. Според Европейския Парламент, едно такова "политическо действие е координираното насърчаване на устойчиви енергийни технологии в целия свят, но най-вече в нововъзникващите икономики, които се очаква да имат най-голям дял в нарастването на търсенето на енергия в следващите десетилетия".³ "Такава инициатива не само е в съответствие с общите цели на ЕС в областта на околната среда и климата, но може да има и въздействие върху пазарите на традиционни изкопаеми горива, като намали търсенето и подобри ликвидността."

Енергийната политика на ЕС

Европейският съюз отчаяно се нуждае от обща енергийна политика⁴, което е видно от поредните събития, свързани с въпроса за газовите потоци от Изток на Запад. Очевидно, ЕС изпитва недостиг на такава политика, или може би възниква друг въпрос: дали тази политика в достатъчна степен отговаря на **принципа SMART**?⁵

В действителност **ЕС има енергийна политика**. Това е политика, основана върху три компонента (аспекта) – "пазари", "конкурентоспособност" и "ефективност". Тази политика е еднакво фокусирана върху "икономиката на устойчивата енергия" и "гарантиране енергийните доставки на ЕС". От историческа гледна точка може да се спори дали, 50 години след създаването на Европейското обединение за въглища и стомана и Европейската общност за атомна енергия, ЕС разполагаме с политика, която да отговаря на посочения **триаспектен подход**.

Формулирането на политиката е **първата стъпка**. Започването на работата по внедряването на механизми, както и разработването на инструменти на политиката и законодателната рамка е (**втората стъпка**). По отношение на **аспекта "пазар"** е разработен т.нар. **"трети пакет от законодателни мерки на енергийния пазар"**. Очакваният следващ **четвърти енергиен пакет** най-вероятно ще бъде свързан с изграждането на Европейския енергиен съюз. По отношение на **аспекта "климат"** бе приет т.нар. **"зелен пакет от мерки"**, а относно **"сигурността на доставките"** беше представен за дискусия *Вторият стратегически*

¹ http://ec.europa.eu/energy/doc/20140528_energy_security_study.pdf

² http://europe.actualno.com/Polsha-predlaga-da-se-syzdade-evropejski-energien-syuz--news_22153.html

³ [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/itre/dv/com_com\(2014\)0330_/com_com\(2014\)0330_bg.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/itre/dv/com_com(2014)0330_/com_com(2014)0330_bg.pdf)

⁴ Жак де Йонг (старши сътрудник в Международна енергийна програма), Жан-Мишел Глашан (директор на програма за енергийна политика Лойола де Паласио) и Манфред Хафнер (координатор на Европейска енергийна политика и дейности, свързани с енергийната сигурност на снабдяването), "Енергийна дипломатия", Дипломатически институт на МВнР, бр.№3, 2011 г.

⁵ Международен принцип за формулиране на цели – конкретни, измерими, достижими, реалистични, с обозначен срок (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound)

енергиен преглед¹. На 24 юли 2014 г. Европейският парламент публикува свое питане² дали Европейската Комисия възнамерява да разработи Трети стратегически енергиен преглед. В отговор на питането на Европейския Парламент, Европейската комисия отговори, че **Трети стратегически енергиен преглед не е изготвен, но на 28 Май 2014 г. Комисията е приела Европейската стратегия за Енергийна сигурност (the EU Energy Security Strategy (EESS))**. Документът е разработен в отговор на кризата в Украйна и важноста и необходимостта от сигурност на доставките на енергийни ресурси за европейската икономика. Стратегията е базирана на задълбочен анализ на енергийната зависимост на държавите-членки на ЕС. Тя съдържа конкретни предложения за повишаване на гъвкавостта и устойчивостта на енергийната система на ЕС в краткосрочен план и идентифицира основните предизвикателства пред системата в дългосрочен период. Като част от Европейската стратегия за Енергийна сигурност, Европейската комисия е извършила и задълбочена оценка на рисковете, съпътстващи основните трасета за пренос на природен газ от Русия към ЕС, на базата на които са разработени предложения за минимизиране на негативните последици от евентуални прекъсвания на доставките (т.нар. Енергийни стрес тестове).

Освен това Комисията даде сигнал, че "ЕС се нуждае да започне подготовката на своето енергийно бъдеще в дългосрочен план" и предложи обновяване на енергийната политика на Европа. С оглед планирането на политиката до 2030 г. и изготвянето на визия до 2050 г. обновената политика следва да бъде подкрепена с нов План за действие".

Енергийната политика на ЕС представлява сбор от различни политики, свързани с енергийните пазари и енергийните въпроси. Интересно е, че тя не е иницирана в резултат от дебат между държавите – членки, нито се появява като интегрирана концепция от страна на Европейската Комисия. Идеята за тази политика не идва и от енергийния сектор, който традиционно е един от най-консервативните в ЕС. Тя е иницирана от Европейския съвет, който, по време на своето пролетно заседание от март 2007 г. възприема т.нар. "три мантри", които стават основа за серия от политически и законодателни предложения и действия. "Трите мантри" – "Киото, Лисабон и Москва", се отнасят съответно до промените в климата, конкурентоспособността и сигурността на доставките.

Темата "Киото" – т.нар. "зелена" тема се основава на факта, че в края на 80-те години на ХХ в. въпросите на околната среда, свързани с енергетиката, се превръщат в истинско европейско поприще за борба с киселинните дъждове и спасяване на мигриращите птици и риби. Когато се подписва протокола от Киото, страните от ЕС го приемат, защото техните по-ранните опити за въвеждане на въглероден данък в ЕС са претърпели неуспех. В тази връзка лидерите на ЕС изненадват положително световната "зелена" общественост два пъти – веднъж, превръщайки Киото в пазарно основана система (т.е. в схема за търговия с емисии (СТЕ)), и втори път – без особена аналитична основа, въвеждайки дългосрочни необвързващи общи цели под формата на "максимални цели" за 2020 г.

Темата "Лисабон" – т.нар. "пазарна" тема се ражда през 1986 г., когато Европейската общност стартира своя проект за създаване на Общ пазар до 1992 г. Единният Европейски акт си поставя следните най-обобщени цели:

- да се постигнат пазарни икономики без граници за търговията;
- да създаде централизираната система за мониторинг, която да прави преглед на напредъка;
- да разрешават възникващите несъответствия в Единния вътрешен пазар на ЕС.

¹ Communication "Second Strategic Energy Review – An EU Energy Security and Solidarity Action Plan" [COM/2008/0781].

² Източник: Parliamentary questions, 24 July 2014, Question for written answer to the Commission Rule 130 Andrzej Grzyb (PPE), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2F%2FEP%2F%2FTEXT%2BWQ%2BP-2014-006048%2B0%2BDOC%2BXML%2BV0%2F%2FEN&language=IT>

Енергетиката е включена в плановете за либерализация на пазарите, съпътстващи изграждането на Единния вътрешен пазар на ЕС, но отбеляза много напредък поради доминирането на националните монополи, техните силни връзки с националните правителства, техният модел на поведение (всички национални монополи в областта на енергетиката претендират че защитават стратегическите национални интереси на съответните страни-членки на ЕС), както и многото субсидии, които те получават в различните държави членки. В края на 80-те се разразяват редица битки с пазарно ориентирания подход на Тачър. В периода 1990 г. – 1991 г. са предприети две стъпки във връзка с трансграничния пренос на газ и електроенергия, които в периода 1996 – 1998 г. са последвани от т.нар. "първи пакет за либерализация"¹. Либерализирането на пазара набира скорост през 2003 г. с приемането на по-обхватния "втори либерализационен пакет", последван от трети през 2009 г., който със сигурност не е последната стъпка. Най-вероятно бъдещият четвърти либерализационен пакет ще бъде приет във връзка с изграждането на Европейския енергиен съюз.

Темата "Москва" е свързана със "сигурността на доставките". Руските енергийни (най-вече газови) доставки играят важна роля за ЕС от началото на 80-те години на XX век до днес. Разпадането на СССР дава възможност за енергийно сътрудничество между държавите-членки на ЕС и отделни държави от ОНД, иницирано в някои национални столици, без благословията на Европейската комисия. Въпросът пред Европейската комисия е как да реагира, без да има формалното основание да се намесва. Външната политика на държавите членки през този период е до голяма степен национална политика и енергетиката не беше обект на контрол. ЕК иска да "продаде" на Изтока модела на вътрешния пазар – подход, който има успех в страните от западна Европа, но не е приет с възторг от Москва. Отварянето на пазара не е в интерес на Русия, чиято цел естествено е да максимизира своите доходи от износ и да договоря според обстоятелствата при различни условия всяка отделна сделка за доставка с различните държави-членки на ЕС. В крайна сметка, неколкостепените опити на Комисията от 60-те години насам да постави началото на "една общностна политика за доставка на електроенергия" в самия ЕС (сред тези опити са провалилата се инициатива на вицепрезидента Лойола де Паласио през 2003 г., "зимната енергийна паника" в Лондон през 2005 г. и газовата криза през 2008 г.), доведоха до формирането на енергийната политика на ЕС такава, каквато е тя днес – комбинираща темите "Киото", "Лисабон" и "Москва".

Енергийната политика на ЕС е основана на принципа SMART и е базирана на²:

1. Нова визия:

- Разработване на нова интегрирана визия за енергийната политика с хоризонт след 2020 г.;
- Обмисляне на основополагащите принципи на политиката, като напр. целта нулеви въглеродни емисии през 2050 г. за целия енергиен микс на ЕС.

2. Интеграция и координация:

2.1. Засилване на вътрешната координация на политиката, както и на съответствието между вътрешния пазар, външните доставки и необходимостта от преход към ниски/ нулеви въглеродни емисии.

¹ Стефанова А., "Либерализацията на енергийния пазар в ЕС неуспешна?", 21.12.2011 г., www.energyonline.bg

² Посочените основни приоритети на енергийната политика на ЕС по-късно са залегнали (макар и с малки промени) и в документа "Европейска стратегия за енергийна сигурност" като т.нар. осем ключови стълба на стратегията. Повече информация е налична в Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета "Европейска стратегия за енергийна сигурност", COM(2014) 0330 final ; <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0330&from=EN>

- Да се възприеме подход към глобалните енергийни въпроси в широкия контекст на предизвикателствата на ресурсите "енергия/ храна/ вода";
- Да се постигне интегрирана енергийна политика, на която да бъде дадено най-високо ниво на отговорност в рамките на Комисията, както и да се създадат отделна парламентарна комисия в Европейския парламент и отделна процедура за вземане на решения в Съвета.

2.2. Да се разработи, съвместно с Международната енергийна агенция, задълбочена и всеобхватна система за мониторинг на енергийния пазар, която да предоставя редовни отчети относно развитието на енергийния пазар на ЕС.

По аналогия на Администрацията за информация в сектор енергетика в САЩ (АИЕ) на всеки две години ЕС следва да изготвя подробни перспективи за енергетиката за период от 10-15 години, за да станат енергийните стратегии достъпни за участниците в пазара и за вземащите решения.

2.3. Да се изготвя систематичен преглед на сигурността на доставките. Поради липсата на обективни критерии за оценка на "сигурността на доставките" (каквито съществуват по въпросите на климата и конкурентоспособността) трябва да се използва потенциала на наличните научните изследвания в областта.

3. Управление на енергийната политика:

3.1. Да се използва адекватно новата законодателна основа за подробно и интегрирано определяне на енергийната политика на ЕС.

3.2. Да се даде възможност на държавите – членки, (които желаят) да провеждат регионална Европейска енергийна политика и инициативи, да го правят при запазване на цялостния последователен подход на ЕС.

4. Енергийна ефективност:

4.1. Да се продължат плановете за действие на ЕС и те да бъдат обвързващи там, където това е възможно:

- Да се етикетират потребителските стоки като големи уреди за бита, осветление, автомобилни гуми и др.;
- Да се разработят политики за строителния сектор, които да включват ефективни отоплителни/ охладителни уреди, както и норми и стандарти за енергийна ефективност за къщи, офис сгради и апартаменти¹;
- Да се облекчават и насърчават възможностите за децентрализирано производство на енергия (от ВЕИ² и/или газ), като се включат аспекти на системна интеграция, инфраструктура и управление (SMART градски платформи).

4.2. Да се обмисли разработването на пазарни модели с издаване на "бели" сертификати³ на ниво ЕС.

4.3. Да се обмисли необходимостта използване на SMART отчитане и други мерки за управление на търсенето на газ и електроенергия.

4.4. Разработване на кохерентна визия и стратегия за транспортния сектор. Оценка на ролята на електрическите превозни средства, особено когато са основани на нисковъглеродни енергийни източници, във всички сегменти на транспортния сектор (вкл. техния потенциал, експлоатационни нужди, въздействие върху инфраструктурата, ограничените минерални ресурси и редки земни съединения (като напр. литий)).

¹ Директива 2009/ 28/ ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23.04.2009 г. за насърчаване на възобновяемите източници.

² Директива 2009/ 73/ ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. относно общите правила за вътрешни правила на природен газ.

³ "Белите" сертификати са сертификати, удостоверяващи, че при дадена дейност/ за производството на даден продукт е постигнато определено равнище на спестяване на енергия.

5. Нисковъглеродни емисии:

5.1. Засилване ефективността на механизмите за смекчаване на въглеродните емисии (СВЕ) на ЕС.

- Необходимо е повишаване на ефективността на механизмите за СВЕ, за да се засили тяхното въздействие върху възможностите за увеличаване на разпространението на нисковъглеродните технологии. За да се постигне това е необходимо да се подобри допълнително прозрачността на пазара и да се гарантира ефективен мониторинг на пазара на ниво ЕС;
- Да се обмислят механизми за повишаване на инвеститорското доверие в стабилното дългосрочно развитие на цените на въглеродните емисии след 2020 г.;
- Емисионните стандарти при експлоатация за съответни точкови източници да се третираят като полезни допълнителни задължения към СВЕ;
- Да се въведе задължение за улавяне и съхраняване на въглерод (CCS) от новите въглищни централи, които ще бъдат пускани в експлоатация след 2015 г., с цел насърчаване навременното развитие на тази технология.

5.2. Създаване на равни конкурентни условия за всички възможни технологии за производство на електроенергия с ниски или нулеви въглеродни емисии.

- Да се разгледат механизмите за правителствена подкрепа, вкл. такси за присъединяване в подкрепа на иновациите и да се прилагат недискриминационно по отношение на различните технологии;
- Да се обмисли създаването на отделен механизъм (по подобие на Шенген) за използване на ядрени енергийни технологии, като се обърне дължимото внимание на повишените изисквания за безопасност;
- Да се обмислят механизми за осигуряване на правителствени гаранции за рискови инвестиции и правителствени гаранционни схеми за непредвидени забавяния в процедурите за лицензиране с оглед насърчаване на дългосрочните гаранции за инвеститорите – за всички нисковъглеродни технологии и съответстващите им инфраструктури.

5.3. Постигане на по-инициативна роля на ЕС във връзка с развитието на ядрената енергия в рамките на горивния микс.

- Да се разработят политики за окончателно обезвреждане на активни отпадъци, вкл. възможности за споделени съоръжения за обезвреждане;
- Да се насърчи всеобхватното и открито сътрудничество между националните органи по безопасността относно лицензирането на нови ядрени електроцентрали;
- Да се разработи прозрачна и изграждаща доверие политика за независимо управление на отпадъците и фондове за извеждане от експлоатация;
- Да се обмислят възможностите за засилване на ролята на Агенцията за доставки на Евроатом с цел насърчаване на сигурността на доставките на ядрено гориво при спазване на предпазните мерки за неразпространение.

5.4. Да се разработи позиция по отношение на енергийния микс на ЕС при зачитане на националния суверенитет на държавите-членки. Такава позиция е необходима като основа за координиране на средствата от ЕС за нови технологии, вкл. Стратегическия план за енергийни технологии.

- Да се разработи методика за обмен на данни в рамките на ЕС за планиране на нова инфраструктура, особено мрежи¹, вкл. на регионално ниво на основата на различни енергии за енергийни технологии.

¹ Регламент № 715/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 относно условията за достъп до газопреносни мрежи на природен газ.

6. Инфраструктура:

6.1. Повторно регулиране на новата вътрешна трансгранична инфраструктура¹ (за газ и електроенергия) и създаване на стимули за нови инвестиции:

- Да се постави началото на преосмисляне на преобладаващите регулаторни схеми за нова инфраструктура, за да се даде възможност за по-устойчива и икономически ефективна система, включваща подходящите гаранции за инвеститори и потребители;
- В този контекст трябва да бъде подобрена ролята на дългосрочните договори за пренос, вкл. чрез предоставяне на възможности за практики, съобразени с потребителите, като надлежно се отчита политиката на конкурентоспособност;
- Да се разработи нова визия и пътна карта за широкомащабно разширяване на инфраструктурата, за да се даде възможност за участие на големи производители на енергия от ВЕИ, като същевременно се разшири използването на SMART отчитане и SMART мрежови устройства за управление на търсенето;
- Пътната карта следва да включва влиянието върху експлоатацията на системата в една все по – интегрираща се пазарна среда и преосмисляне на бизнес моделите на операторите на преносните системи.

7. Единен пазар:

7.1. Координиране на интеграцията на регионални пазари.

- Разработване на ефективен механизъм на ЕС за осигуряване на кохерентност и последователност по веригата за определяне на стойността, който стига до балансиращите пазари² на електроенергия (спецификата на този пазар в България е представена в Каре 1). Такъв механизъм следва да се състои от ясен модел и ефективна рамка на политическо управление.

Каре 1.

Специфика на балансиращият пазар на електроенергия в България към края на 2014 г.

Според изискванията на балансиращия пазар всички производители на енергия и големите потребители са длъжни да подават графици за ден напред за това какво количество електроенергия ще произведат или използват. Когато заявеното се разминава с действителността, НЕК начислява "неустойка" за разминаването (наречена "небаланс"), която съответната централа трябва да плати. Още с началото на балансиращия пазар през месец юни 2014 г. в България започнаха и проблемите. Причината е, че на НЕК бяха дадени огромни правомощия едностранно и непрозрачно да определя цената на балансиращата енергия. Така се стигна до ситуацията производители да плащат високи цени от 2700 лв. за мегаватчас при реализиран недостиг на енергия. Така, заради липсваща правна уредба в правилата за търговия с електроенергия държавният монополист може да коригира прогнозните графици. Това води до големи изкривявания на балансиращия пазар. Според председателя на ДКЕВР Светла Тодорова. "В момента (26 октомври 2014 г.) небалансите, вместо да достигат 3-4% от цената на произведената енергия, достигат 30% от нея, което води до големи разходи за някои производители".

¹ Регламент № 714/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. относно условията за достъп до мрежата за трансграничен обмен на електроенергия.

² Балансираща енергия (Balancing Energy) – Енергията, която операторът на електроенергийната система използва за компенсиране на разликата между количествата потребена/произведена енергия и количествата по графиките за доставка, съгласно сделки при свободно договорени цени. (Източник на определението: Електроенергиен системен оператор, <http://www.tso.bg/default.aspx/terminologichentechnik/bg>)

За да се преустанови тази практика, са проведени разговори между регулатора и НЕК, които явно не са довели до положителен резултат. Така единственият изход е да се направят законодателни промени, за което ДКЕВР декларира волята си.

Засега не е ясно кога точно ще стане това, но това е основната задача, по която работи ДКЕВР. В края на септември 2014 г. изтече срокът, в който всички заинтересовани страни можеха да изпращат своите предложения за промени. Към момента ДКЕВР работи по тях, но предложенията са много разнопосочни заради множеството интереси в сектора.

До края на 2014 г. в балансиращия пазар на електроенергия в България се включиха допълнителни мощности, което би трябвало да намали цената на балансиращата енергия. Този ангажимент бе поет от Електроенергийния системен оператор (ЕСО) пред участниците в последния Енергиен борд (Енергийния борд бе структура с кратък живот, която бе създадена и проведе няколко заседания през 2014 г. по време на управлението на служебното правителство в страната през този период).

Според регистъра, публикуван на сайта на ЕСО, доставчиците на балансираща енергия са: големите ВЕЦ и ПАВЕЦ, собственост на НЕК, държавната ТЕЦ "Марица-изток 2", ТЕЦ "Бобов дол" и американските централи ТЕЦ "Контур глобал Марица-изток 3" и "ТЕЦ AES Марица-изток 1". Коя централа обаче се използва за покриване на недостига не е ясно, тъй като тази информация противно на европейската практика не се публикува от системния оператор. Според останалите фирми от бранша това най-вероятно са централите на НЕК. В тази връзка от ЕСО също е бил поет ангажимент да публикува източниците на балансираща енергия за всеки час от денонощието.

В крайна сметка, Националната електрическа компания (НЕК) ще преустанови практиката да трупа съмнителни приходи от балансиращия пазар на енергия. Това ще стане, след като Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР) направи промени в правилата за търговия с електрическа енергия, които да забранят порочната практика да се коригират графици за произведената електроенергия на производителите, което води до начисляването на огромни разходи за "небаланси". Когато това стане, може да се създаде реална предпоставка балансиращият пазар, чиято идея е да компенсира излишъка или недостига на енергия в системата, да заработи в полза, а не против участниците в енергийния сегмент.

Източник: Ралица Николова, анализатор. Мнението е публикувано във вестник "Капитал": http://www.capital.bg/biznes/kompanii/2014/10/26/2406980_nek_niama_da_moje_da_izkriviava_balansirashtiaa_pazar/

7.2. Да се възприеме по-категоричен подход към новата Агенция за сътрудничество на енергийните регулатори (АСЕР)¹.

- Да се даде възможност на АСЕР да играе категорична, ефективна и прозрачна роля по отношение на различните регионални инициативи;
- АСЕР следва да има за своя първостепенна цел насърчаване на развитието на силна и надеждна енергийна инфраструктура;
- Да се изследват в контекста на действащата регулаторна рамка възможностите на АСЕР за по-голяма инициативност за укрепване на инвеститорското доверие в изграждането на нова енергийна инфраструктура;
- АСЕР следва да извършва мониторинг на ролята на енергийните обмени в управлението на трансграничните връзки;
- Да се организира, разположи и финансира АСЕР по такъв начин, че да се превърне в последна инстанция по отношение вземането на решения относно правилата на ЕС за работа на мрежата.

¹ Регламент № 713/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. за създаване на Агенция за сътрудничество между регулаторите на енергия.

8. Външни доставки:

8.1. Да се разработи последователна визия и стратегия по отношение на външните доставки.

- По въпросите за достъпа до пазара и реципрочността да се създадат равни конкурентни условия;
- По отношение на диалозите между търсенето и доставката да се подобри прозрачността и разбирането на всички фактори, които оказват влияние върху бъдещото развитие на доставките и търсенето.

8.2. Да се действа при спазване на принципа SMART по отношение на Русия.

- Да се разработи подход на "всеобхватно енергийно партньорство" на основата на справедливост и ефективност, с взаимни ползи и интереси;
- Да се преосмисли прагматично процесът на Договора за енергийната харта, напр. чрез повторно свикване на конференция за Енергийната харта.

8.3. Да се възприеме SMART подход по отношение на "изолираните гласове".

- Да се постигне консенсус по прагматичен начин;
- Да се използва модел за външна търговия, като се направи разграничаване между "търговска политика" и "насърчаване на търговията";
- Да се разработи механизъм за координация и информация по отношение на двустранните действия, споразумения и контакти.

8.4. Улесняване на външните доставки на газ.

- По отношение на инфраструктурата: да не се избират печелившите, а да се преосмислят регулаторните подходи, за да се увеличи максимално вътрешното трансгранично влияние;
- По отношение на организационната рамка в дългосрочен план: да се обмислят механизми за агрегиране на търсенето (Корпорация за развитие на Каспийско море), единствен купувач, но също така да се обмисли принципът на реагиращите производители (response producers) и да се възприеме SMART баланс между конкуренцията на вътрешния пазар и, от друга страна – на монополите или картелите.

8.5. Да се търсят глобални енергийни диалози.

- С Атлантическия басейн и по-конкретно със САЩ, Канада и Бразилия;
- Да се засили съществуващия диалог между ЕС и ОПЕК, като вниманието се насочи към техническите въпроси и се задълбочи разбирането за развитие на глобалните нефтени пазари;
- С Азия, с фокус към Китай, Индия, Япония и Корея, като се засили по-нататъшното глобално енергийно сътрудничество.

Заклучение

Предвид промяната на световния климат и свързаните с него обвързващи цели на ЕС за ограничаване на емисиите от парникови газове, трябва да се обърне специално внимание на енергийния сектор на ЕС. Изключително важните въпроси за наличността, достъпността и устойчивостта на енергийни ресурси в Европейския съюз налагат да се определи валидна за всички държави-членки енергийна политика, изпълнението на която ще бъде гаранция за създаване на Европейския енергиен съюз. Само тогава все повече държави членки ще започнат да споделят идеята на Комисията за един общ подход към енергийната политика, при който тя ще бъде обща, но въпреки това няма да се осъществява непременно и изцяло на наднационално ниво. Това би довело до стабилност в Европейския енергиен съюз като част от общата външна политика и политика на сигурност на ЕС.

Литература

Communication "Second Strategic Energy Review – An EU Energy Security and Solidarity Action Plan" [COM/2008/0781].

http://ec.europa.eu/energy/doc/20140528_energy_security_study.pdf

http://europe.actualno.com/Polsha-predlaga-da-se-syzdade-evropejski-energien-syuz--news_22153.html

http://europe.actualno.com/Polsha-predlaga-da-se-syzdade-evropejski-energien-syuz--news_22153.html

[http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/itre/dv/com_com\(2014\)0330_/com_com\(2014\)0330_bg.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/itre/dv/com_com(2014)0330_/com_com(2014)0330_bg.pdf)

Parliamentary questions, 24 July 2014, Question for written answer to the Commission Rule 130 Andrzej Grzyb (PPE), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2F%2FEP%2F%2FTEXT%2BWQ%2BP-2014-006048%2B0%2BDOC%2BXML%2BV0%2F%2FEN&language=IT>

Директива 2009/ 28/ ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23.04.2009 г. за насърчаване на възобновяемите източници.

Директива 2009/ 73/ ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. относно общите правила за вътрешни правила на природен газ.

Електроенергиен системен оператор, <http://www.tso.bg/default.aspx/terminologichen-rechnik/bg>

Регламент № 713/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. за създаване на Агенция за сътрудничество между регулаторите на енергия.

Регламент № 714/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 г. относно условията за достъп до мрежата за трансграничен обмен на електроенергия.

Регламент № 715/ 2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13.07.2009 относно условията за достъп до газопреносни мрежи на природен газ.

Стефанова А., "Либерализацията на енергийния пазар в ЕС неуспешна"?, 21.12.2011 г., www.energyonline.bg

Съобщение на Комисията до Европейския парламент и Съвета "Европейска стратегия за енергийна сигурност", COM(2014) 0330 final ; <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0330&from=EN>

БАЛКАНСКИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕС В ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА АРХИТЕКТУРА: ЕНЕРГИЙНИ ПОЛИТИКИ НА ГЪРЦИЯ И РУМЪНИЯ

*гл. ас. д-р Елизабет Йонева**

Резюме

Оформянето на енергийната архитектура в Югоизточна Европа е белязано от редица геополитически предизвикателства. Очертаването на актуалните им измерения служи като регионална рамка, даваща отправни точки за последващото фокусиране върху представянето на енергийните политики на Гърция и Румъния.

BALKAN EU MEMBER STATES IN THE EUROPEAN ENERGY ARCHITECTURE: THE ENERGY POLICIES OF GREECE AND ROMANIA

Summary

The paper explores the dimensions of energy architecture in South East Europe from the perspective of the geopolitical challenges, outlining its evolutions as a regional framework. The case study examples are focused on the energy policies of Greece and Romania.

JEL codes: F50, F59, N70, O13, Q4

Геополитическите предизвикателства пред енергийната архитектура в Югоизточна Европа

Краят на Студената война предопредели нова роля на Балканите в променената геополитическа обстановка в глобален план. Политическата нестабилност, трудните икономически трансформации и етническите конфликти се превърнаха в отличителни характеристики на този турбулентен регион. Развитие на държавите от полуострова се намираше в тясна зависимост от амалгамата на международната политика и капитал, както и от динамиката на интересите на външни фактори и глобални играчи като Европейския съюз, Русия и САЩ. Релевантен аспект при формирането на "Балканската архитектура" се явяват и енергийните въпроси. Поради своето стратегическо географско разположение между Централна Европа, Средиземноморието и Черно море на региона се присъжда роля на енергиен мост между Азия, Африка и Европа. Енергийната ситуация на Балканите претърпя редица трансформации от началото на XXI в., кореспондиращи както с изявената воля на ЕС за разпространение обхвата на интеграционните процеси и в източна посока, така и с възстановяването на влиянието на Русия в тази зона. Политическият климат благоприятства руския суровинен експанзионизъм¹ в условия, когато основните европейски актьори търсеха енергийни ресурси, за да оцелеят в една изключително конкурентна глобална среда². Експлозивната ситуация на световните енергийни пазари превърна прагматизма в ключ към оцеляването, а преживе-

* Катедра "Международни отношения", УНСС.

¹ Götz, Roland, Russlands Ressourcen: Auswirkungen auf die inneren Verhältnisse und die Außenbeziehungen, Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit, FG 5, 2006.

² Klimov, Blagoy, Geopolitics vs. Globalization in the Balkans: The New Rivalries in the Energy and Transport Sectors, 08 June 2003 – <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/4112/>

ните сътресения оказаха своето неумоливо въздействие и върху икономиките на балканските страни.

В рамките на тези процеси все по-сериозно внимание започна да се обръща на темата за потенциала на региона за обезпечаване на енергийната сигурност на ЕС. Тази роля бе предопределена от все по-нарастващото му значение за Стария континент като негова енергийна артерия. Несъмнено последните години бяха белязани от активизирането на усилията по изграждане на новата тръбопроводна архитектура на Балканите. Бяха разработени множество проекти, като малка част от тях се реализираха, а останалите продължават да стоят на концептуално равнище. Ако приемем, че благодарение на множеството лансирани алтернативи периодът на генерирането на нови предложения е приключил, то на преден план излиза комплицираната задача да се селектират по-удачните трасета и да се осигури хранването им със суровини.

Прогнозите как ще протече този процес са изключително противоречиви. Според по-крайните мнения конкуренцията между проектите ще засилва напрежението и ще превърне региона в арена на съперничество. Множеството налични варианти за нови тръбопроводи, подкрепяни от различни коалиции от държави, според някои създават стабилност, докато според други те ще изградят неустойчива енергийна архитектура. Наред с това за момента е ясно, че развитите планове за снабдяване с енергийни ресурси от Каспийския регион и Централна Азия, или пък в рамките на средиземноморското направление сериозно изпреварват възможностите за добив на износителите, така че понастоящем дори за вече изградените съоръжения стоят проблеми за запълването им.

Компликациите по отношение на новата тръбопроводна архитектура в региона се задълбочиха и в резултат на Кримската криза. Тя изправи ЕС пред необходимостта от адаптиране към новите геополитически реалности в европейския Изток. Зоната, описвана като обект на "споделено съседство" между Русия и ЕС, се превърна по-скоро в нова фронтална линия с оглед на провежданите политики на противопоставяне от двете посоки. Целенасочената руска стратегия за възстановяване на влиянието на страната в Черноморския регион сериозно контрастира с далеч по-плахите действия на европейските институции. Слабите резултати от ЕПС показаха разочарованието на източните съседи от европейските предложения. Докато от една страна ЕС бе ангажиран с вътрешни консолидационни процеси и преодоляването на "умората от разширяването" на Изток, кореспондираща и с породените ендегенни трудности в областта на управлението на Съюза, глобалната икономическа криза и последвалите дългови смущения в Еврозоната също се превърнаха в значими фактори за забавяне на разширителната инерция¹. Политическите турбуленции на "Арабската пролет" допълнително внесоха разсейване в ЕС, насочвайки вниманието към Близкия Изток и Северна Африка. Така източните съседи отново останаха на заден план, без да могат да се опрат на перспективите за членство като значим стимул за осъществяване на политически и икономически реформи.

В резултат на всичко това ЕС не успя да развие нито инструментите, нито вътрешния политически консенсус да се превърне във важен геополитически актьор в Източна Европа и в Черноморската зона. Той стана видим играч в региона, но не и стратегически такъв. В тази връзка, Кримската криза представляваше просто ескалацията на този процес. Въздействието на ситуацията в Украйна върху съседни региони генерира сериозен външнополитически отзвук с дългосрочни последствия. Влиянието на Кримските събития е особено мащабно, особено по линия на влошаването на имиджа на региона – европейският Изток бе заклеймен като "сива зона". Не можем да пренебрегнем това, че "украинската криза действа

¹ Buckley, Neil. Membership: Currency crisis exacerbates 'enlargement fatigue'. – The Financial Times, 8 May 2012; <http://www.ft.com>

както като пречка, така и като дестабилизиращ фактор, разширявайки представянето на региона като постоянен източник на нестабилност и проблеми, намалявайки още повече шансовете за регионален успех"¹.

Същевременно настоящата криза повдигна някои неудобни въпроси за ЕС, свързани с енергетиката. В действителност те представляват обаче просто сегмент от по-пространната палитра от проблеми в отношенията между Европа и Русия. Енергетиката несъмнено се явява "симптоматична за по-широките геополитически въпроси в сърцето на настоящата криза"². Тук няма как да бъдат пропуснати обявените от страна на президента Владимир Путин съвместни планове за изграждане на газов хъб с Турция. Западните медии интерпретираха новината като обявяване на газова война на Европа³. Наред с това редица анализатори прогнозираха, до 10-15 години Турция ще измести Украйна в ролята ѝ на енергиен мост между Изтока и Запада, превръщайки се в ключов транзитен възел. Анкара отстоява амбицията да се превърне в четвъртият "портал" за енергиен внос в Европа, наред с Русия, Норвегия и Алжир. Същевременно упражнявайки сериозно влияние в Черноморския регион, Турция промотира отношенията си с Украйна, издигайки ги до статут на "стратегическо партньорство". Още от началото на Кримската криза Анкара не показва колебание да вземе страната на Украйна, подчертавайки че трябва да се зачитат украинският суверенитет и териториална цялост. Обявявайки се в защита на интересите на 280-те хиляди кримски татари, Турция не призна анексията на Крим. Позицията на Анкара провокира страхове относно бъдещето на руските енергийни доставки за страната. Както обясни министърът на енергетиката и природните ресурси Танер Йълдъз, Турция внася "половината от нужния природен газ от Русия. Така че е налице възможност да бъдем изправени пред проблеми в доставките на природен газ заради Украйна"⁴.

Ревизирането на турските приоритети обаче поднесе шокиращи новини за Европа. В рамките на посещението си в Анкара през декември 2014 г. президентът Владимир Путин обяви, че Русия се отказва от проекта "Южен поток" заради противопоставянето от страна на ЕС⁵. Вместо прокарването на тръбопровода, Москва възнамерява в сътрудничество с Анкара да изгради газов хъб за Южна Европа в близост до турската граница с Гърция. Новият газопровод ще има същият капацитет като Южен поток. Наред с това бе обявено, че Газпром е дал съгласие за увеличаване на газовите доставки за Турция по газопровода Син поток с около 3 млрд. куб.м при редуциране на цената с 6% от 2015 г. В допълнение към тези договорености бъдещото сътрудничество между двете страни ще бъде ориентирано към общите амбиции за утвъряване на двустранната търговия до 100 млрд. долара до 2020 г. и изграждането от руска страна на първата турска атомна електроцентрала в Акую.

Несъмнено това е важна сделка за Анкара, имайки предвид позицията на страната като вторият европейски вносител по обем на руски газ след Германия. В замяна на новата сделка обаче президентът Ердоган промени позицията си по Кримския въпрос. Поддръжката за териториалната цялост на Украйна бе заменена с доверяване на обещанията на Вл. Путин за осигуряване на правата на всички граждани в Крим, включително и тези на татарското население.

¹ Inayah, Alina et al. Regional Repercussions of the Ukraine Crisis: Challenges for the Six Eastern Partnership Countries. – The German Marshall Fund of the United States, Europe Policy Paper 3/2014, p.5; <http://www.gmfus.org>

² CHOW, Edward et al. Crisis in Ukraine: What role does energy play?. – Centre for Strategic and International Studies, 17 March 2013; <http://csis.org>

³ Putin Declares Gas War Against Europe. – Daily Sabah, 2 December 2014; <http://www.dailysabah.com/>

⁴ Ukraine Crisis to Affect Natural Gas Supply. – Daily Sabah, 22 October 2014; <http://www.dailysabah.com>

⁵ Putin, Gazprom Say South Stream Pipeline 'Closed'. – Radio Free Europe/Radio Liberty, 1 December 2014; <http://www.rferl.org>

Несъмнено днес Турция попада все по-често във фокуса на изследванията по енергийната проблематика с оглед на възможностите, предоставени от нейното географско положение, да контролира достъпа между Черно и Средиземно море, и да играе ролята на коридор за доставките на енергийни ресурси от Русия, Каспийския регион и Близкия Изток към Европа. В стремежите на Анкара да стане регионален регулатор за енергийните потоци към европейските потребители някои изследователи съзират единствено позитивен елемент, който ще спомогне за по-сериозното обвързване между ЕС и Турция и за засилване на приноса на последната за обезпечаването на европейската енергийна сигурност. Налице са обаче и коментари, че разгръщането на тези тенденции към нарастване на ролята на страната може и да не се отрази ползотворно на ЕС, тъй като Турция всъщност преследва собствени геополитически планове, а нейните лидери вече започват да я наричат "регионална суперсила". В тази връзка за Анкара "контролирането на енергийните потоци и възможността да ги насочва към една или друга държава представлява материална подкрепа на "неоосманската идеология"¹. Независимо от поляристичните оценки по отношение на външното измерение на турската енергийна политика, допирните точки между тях могат да бъдат концентрирани в заключението, че ролята на страната като пазител на портата на Черно море към останалия свят за момента бива удачно експлоатирана, което от своя страна тепърва ще позволи на Турция да упражнява влиянието си върху енергийната сигурност на ЕС.

Реализацията на европейската енергийна политика в Югоизточна Европа обаче е иманентно обвързана и с действията на България, Гърция и Румъния като членки на ЕС. Прилаганите от тях енергийни стратегии и подходи са обременени със симптоматични проблеми, кореспондиращи с въпроса за компромисите, които държавите-членки трябва да направят между емоционалната си привързаност към запазване на националния суверенитет в енергийната сфера и необходимостта Съюзът да говори в един глас по тази релевантна проблематика. Разработената от ЕС стратегия за енергийна сигурност, опираща се на идеята за диверсификация на маршрути и доставчици, се натъква на сериозни трудности пред нейното практическо реализиране именно с оглед на разнопосочните енергийни политики, провеждани от държавите-членки. В тази връзка от особен интерес е ориентирането на анализа към очертаването на националните енергийни профили и стратегии на Гърция и Румъния с цел да се направят паралели с предизвикателствата и пред България в тази сфера. Тъй като нито една страна не може да се възприема обаче като "енергиен остров", няма как да се дистанцираме от сложните и комплексни взаимовръзки между процесите в сектора.

Енергийната роля на Гърция на Балканите

Гърция бива разглеждана като значим енергиен (а в по-широк план и като важен политически) фактор на Балканите. Като членка на ОЧИС страната е ангажирана активно с процесите на сътрудничество в черноморската зона. През 2009 г. тя предложи създаването на единен регионален пазар на електроенергия за участниците в организацията. Разположението ѝ в югоизточната периферия на ЕС пък я превръща в изключително важен елемент по отношение на изграждането на Южния газова коридор, а подписването на договора за Енергийната общност през октомври 2006 г. именно в Атина също е показателно за обвързаността на Гърция с европейските дейности в тази сфера. Наред с това председателят на гръцкия парламент Димитрис Сюфас представи през 2009 г. инициативата на страната за създаване

¹ Никифоров, Олег. Турецкий регулятор – Каспий становится фокусом новой энергетической холодной войны. – Независимая газета, 14.09.2010 г., <http://www.ng.ru>

на Евро-Средиземноморска енергийна общност¹ по модела на вече функциониращата структура за ЮИЕ. Не на последно място трябва да се отчита и ролята на Гърция в Черноморския регион като член на МЕА, макар и страната да е относително изолирана в географски план от повечето европейски участници в агенцията.

Гърция активно развива енергийните си връзки със своите съседи, тъй като тяхното засилване спомага за увеличаване на възможностите за диверсификация на доставчиците на стратегическите ресурси. Стремешът за интегриране на националната енергийна инфраструктура с тази на останалите балкански държави обаче кореспондира и с амбициите на страната да се превърне в регионален енергиен възел. Плановете на Атина се опират на прогнозите за увеличаване на енергийното потребление на Балканите през следващите 30 години с по около 4-5% годишно и особено на нарастващите потребности на разширяващата се турска икономика. Масштабната инвестиционна активност на гръцки компании на територията на бивша Югославия също бива посочвана като индикатор за целите на националната енергийна политика.

Гърция е нетен вносител на енергийни ресурси, тъй като разполага със скромни резерви на петрол и природен газ. Въглищата се явяват основното местно гориво за страната, като резервите ѝ са преимуществено от кафяви въглища, а залежите са разположени най-вече в Северна Гърция. Те се добиват в открити рудници още от 50-те години на миналия век. Страната заема второ място по добив на въглища в Европа след Германия, а според оценките наличните неексплоатирани находища могат да предоставят суровини, които да стигнат още за около 50 години при настоящите нива на консумация. За промишлени цели се внасят малки количества черни и антрацитни въглища от Южна Африка, Русия, Венецуела и Колумбия. За Гърция въглищата се явяват най-значимият източник за производство на електроенергия – около 53% от електричеството бива генерирано в централи, запазвани с тази суровина. С оглед на поетите ангажименти за намаляване на парниковите емисии националната енергийна политика си поставя като ключова цел развиването на алтернативи за производство на електроенергия, като инвестициите се насочват основно към природния газ, както и към соларната и вятърната енергия. Въпреки усилията за намаляване на дела на въглищата в енергийния баланс, понастоящем те продължават да обезпечават приблизително 28% от енергийните нужди.

Петролът обаче е доминиращият енергиен източник за страната, като той задоволява около 55% от нейните потребности (първично потребление). Този сериозен дял на суровината в енергийния баланс е относително висок в сравнение с профилите на останалите държави-членки на МЕА. Горивото се използва основно в сферата на транспорта, който консумира над 45% от доставките на суровината. Гърция не разполага със значителни нефтени запаси – те вече биват оценявани на около 7 млн. барела. Добивът е концентриран в находището Принос, разположено в залива Кавала в северната част на Егейско море. С дневно производство от около 8 000 барела то запазва едва 0,6% от националните петролни нужди. Същевременно наличните залежи в Западна Гърция и основно в околностите на Катаколо се намират на голяма дълбочина, което прави експлоатацията им икономически неизгодна.

През февруари 2001 г. бе открито ново морско поле в близост до остров Тасос. Според експертните проучвания именно в района между островите Тасос, Самотраки, Лимнос и Имброс се намират най-масштабните залежи в Източното Средиземноморие. Проучвателните дейности по отношение на морските находища привличат все повече внимание и инвестиции, но същевременно те се натъкват и на редица затруднения поради липсата на споразумение между Гърция и Турция за делимитация на границите на континенталния шелф. Пос-

¹ Iozzo, Alfonso, Antonio Mosconi. The Euro-Mediterranean Energy Community. – Discussion Papers of the Centre for Studies on Federalism, 04/October 2011, www.csfederalismo.it

тигането му е блокирано с оглед на позицията на Анкара, че островите нямат собствен континентален шелф.

Така по отношение на петрола Гърция се отличава със силно изразена импортна зависимост – 99% от необходимите суровини се внасят. Основни доставчици тук се явяват Русия, Иран, Саудитска Арабия, Либия, Казахстан, Алжир и Египет. Тенденциите през последните години са насочени към намаляване на импортния дял на страните от ОПЕК (понастоящем около 60%) и особено на Саудитска Арабия за сметка на увеличаване на този на Русия, която заема първото място сред нефтените снабдителни страни. Според очакванията нейното значение в това отношение ще нараства в бъдеще, както и това на Каспийския регион, а ролята на Близкия Изток постепенно ще се редуцира.

Инфраструктурната обезпеченост на страната в петролната сфера също свидетелства за важноста на суровината в националния енергиен микс. Гърция разполага с 10 нефтени терминала – 7 от тях в Атика и 3 в района на Солун. В рафиниращата промишленост оперират две компании – Hellenic Petroleum (76%) и Motor Oil Hellas (24%), като в първата правителството притежава дял от 35,5%, докато във втората не е налице държавен контрол. Общо четирите петролни рафинерии в страната Hellenic Petroleum притежава 3 – в Аспропиргос, Елефсина и Солун, а Motor Oil Hellas разполага с подобно съоръжение в Коринт. Изграденият преработвателен капацитет на страната ѝ позволява тя да изнася петролни продукти за САЩ, Либия, Турция и др. Наред с това, че е лидер на гръцкия пазар на горива посредством притежаваната от нея верига ЕКО, компанията Hellenic Petroleum развива и активна дейност в редица балкански държави като България, Кипър, Македония, Сърбия, Черна гора и Албания. Гърция разполага с два петролопровода – първият (с дължина 220 км) свързва Солунското пристанище с единствената рафинерия в Македония – ОКТА, основен акционер в която е отново Hellenic Petroleum; вторият (с дължина 53 км) е изграден между рафинерията в Аспропиргос и Атинското летище. В инфраструктурен план Атина разглежда като значим проект прокарването на трансбалканско петролопроводно трасе, което би засилило ролята на страната като регионален енергиен фактор.

Петролната зависимост на Гърция провокира редица опасения и развиване на планове за нейното намаляване. В тази връзка обаче съществуват редица ограничения, които се явяват продукт на географските особености на страната. Нефтът се използва за производство на електроенергия на повечето от над 200-те населени гръцки острова. Те не са свързани с националната газова мрежа и по тази причина използват дизелови генератори. По тази причина усилията за намаляване на петролната консумация в локалните станции са обвързани с действия по подобряване и разширяване на електрическата мрежа, които да позволят свързването на островите с континенталната част на Гърция.

През последните години страната все по-активно започва да се обръща към природния газ като ключово средство за намаляване на дела не само на петрола, но и на въглищата в енергийния микс. Гръцката газова промишленост обаче все още е в сравнително ранен етап на развитие, тъй като природният газ се явява относително ново гориво на националния пазар, което тепърва ще се утвърждава като все по-сериозен конкурент на традиционно използваните енергийни суровини. Природният газ влиза по-малко в енергийния баланс на страната едва през 1996 г. Захранването с петрол централи в континенталната част на страната постепенно биват трансформирани в посока на функциониране чрез използване на природен газ. В резултат на извършените промени понастоящем природният газ заема второто място (след въглищата) сред източниците, използвани за производство на електроенергия.

Гърция разполага с ограничени залежи на горивото, като вътрешният добив, стартирал през 1981 г., е концентриран в полето Южна Кавала в Егейско море. Произвежданите около 9 млн. куб.м суровина обаче покриват малко над 1% от потребностите на страната по отношение на природния газ. По тази причина и тук импортната зависимост е изключително

мощна. Около $\frac{3}{4}$ от доставките на горивото се осъществяват по тръбопроводни трасета от Русия и Турция, а $\frac{1}{4}$ се внася под формата на втечен природен газ от Алжир.

Енергийният гигант Газпром се явява основен снабдител на балканската страна. Гръцката газова корпорация DEPA започва да внася руски природен газ през юли 1997 г. съгласно договорено споразумение с дъщерната компания Газпром Експорт за период от 20 години. Доставките се осъществяват по газопроводното трасе през Украйна, Молдова, Румъния и България, като разположеният на гръцко-българската граница Промахон (Драготин) се явява първият входен пункт на газово-транспортната система на страната. След включването на Алжир в групата на вносителите на горивото за Гърция, Русия вече заема дял от 80% от доставките, който продължава все повече да намалява за сметка на тези на африканската държава и на Турция, достигайки до около 57% (съответно спрямо 22% и 20% за другите двама снабдители).

Подобряването на отношенията с Анкара помагат на Атина да засили и енергийното си сътрудничество с Турция, която се превръща в третият снабдител с природен газ за гръцките потребители след сключването на договор с компанията BOTAS за получаване на 4,25 млрд. куб.м годишно до 2016 г. По отношение на тръбопроводните трасета за доставки нейната роля е сериозна, тъй като разрушава руския монопол, предлагайки диверсификация посредством новия маршрут, прокаран между двете страни през Мраморно море. Газопроводът Караджабей-Комотини се превръща в конкурентен канал за снабдяване със суровината спрямо изградения през България. Със свързването на двете балкански държави през 2007 г. се отваря възможност за превръщането на Гърция в транзитен възел за природен газ от Каспийския регион и от Иран. В тази връзка започва да се лансира проект за продължаването на газопроводния маршрут към Италия през Йонийско море.

Друг проект за прокарване на подобно съоръжение през гръцка територия се явява Трансадриатическият газопровод, предложен през 2003 г. от швейцарската компания EGL. Неговата цел е да свърже страната с Италия, като тук връзката се предвижда да бъде осъществена през Албания и Адриатическо море. Въпреки първоначалните проучвания на опцията за северен маршрут през България, Македония и Албания, впоследствие е предпочетено трасето в южно направление. Като източник на суровини за захранване на съоръжението се разглежда Каспийския регион, но не се пренебрегват и възможностите за снабдяване и от Близкия Изток, като и в двата случая се разчита на свързване с тръбопроводна инфраструктура през Турция. Едно от преимуществата на TAP се състои в това, че той предлага най-краткия маршрут в рамките на Южния газов коридор. Шансовете за реализацията на Трансадриатическия газопровод се разглеждат като оптимистични с оглед на това, че участващата в проекта компания Statoil притежава дял в консорциума, ангажиран с разработването на находището Шах Дениз.

За разлика от неясните относно реализацията на проектите за изграждане на газопроводна инфраструктура, въпросът за доставките на горивото по алтернативни начини е далеч по-ясен. Понастоящем третият входен пункт за суровините в страната се явява регазификационният терминал за втечен природен газ на остров Ревитуса в близост до Атина. Изграждането на съоръжението е финализирано през 1999 г., а през 2007 г. след извършена реконструкция капацитетът му е увеличен до 5,3 млрд. куб.м годишно. Вносът на втечен природен газ за страната се осъществява на базата на сключения през 1999 г. договор с алжирската Sonatrach за период от 21 години. Наред с това DEPA има подписани споразумения за спотови доставки с компании като Eni, BP и Shell. През май 2010 г. Гърция подписа меморандум за разбирателство с Катар, който прокара пътя за инвестиции в размер на 6,6 млрд. долара от страна на близкоизточната държава в енергийна инфраструктура на територията на нейния балкански партньор. В тях се включва и изграждането на нов терминал за

втечен природен газ в западната част на страната (с капацитет 7 млрд. куб. м годишно), който да позволи доставките на катарски суровини за пазарите в Югоизточна Европа¹.

За разлика от мащабното използване на фосилни горива за производство на електроенергия, Гърция няма изградена собствена атомна енергетика. За момента ядрената енергия не се явява и част от националните планове за бъдещо развитие на енергийния сектор. През 2007 г. бяха дискутирани възможностите за закупуване на австралийски уран, но се стигна до отхвърляне на подобни перспективи. Като основна причина за неангажирането с изграждане на атомни електроцентрали се изтъква високият земетръсен потенциал и сериозната сеизмична активност на територията на страната.

Националният недостиг на електроенергия се запълва на базата на внос. Електрическата мрежа е свързана с тази на съседите в северна посока – Албания, Македония и България, като последната се явява един от доставчиците на електроенергия за страната. През 2002 г. е завършена връзката с Италия през Йонийско море, а през 2006 г. е финализирана и тази с Турция. Последната е от изключително значение с оглед на националните планове да се внася природен газ от източната съседка в замяна на износ на електроенергия.

Докато континенталната част на страната се снабдява с енергийни ресурси посредством добре развита инфраструктурна система и международни интерконектори, то за гръцките острови това се явява далеч по-проблематичен въпрос. В тази връзка по отношение на един от приоритетите на енергийната политика – използването на ВЕИ, специално внимание се обръща именно на насърчаването на тяхното въвеждане в подобни зони с оглед на потенциала им за задоволяване на по-ограничени енергийни потребности. На национално ниво по отношение на ВЕИ акцентът е поставен върху разгръщането на вятърна и соларна енергетика, както и на засилване на експлоатацията на геотермалните ресурси на страната.

С оглед на представената схематична картина на енергийния профил на тази балканска държава може да се твърди, че националните цели по отношение на развитието на енергетиката на страната определено не се различават особено от общоевропейските тенденции в това отношение. Насърчаването на използването на ВЕИ, намаляването на вноса на петрол и увеличаването на доставките на природен газ, наред със засиленото изследване на наличните локални ресурси се открояват като приоритетни за Гърция. Енергийният сектор се разглежда като ключов за икономиката на страната² и независимо от дълговата криза и икономическата рецесия в тази област се планират и осъществяват инвестиции и от държавата, и от частния сектор.

Енергийната политика на Румъния

За разлика от редица държави в региона Румъния разполага със собствени залежи на енергийни суровини, които ѝ позволяват да посрещне голяма част от нуждите си от природен газ, както и да задоволява почти половината от петролните си потребности. Страната притежава немалки резерви на природен газ, оценявани на 630 млрд. куб.м, което я нарежда на 30-то място в глобален план (с 0.3% от световните резерви). 75% от тези залежи са концентрирани в Трансилвания, а по-малки обеми има и във Влашко, Молдавия и румънската черноморска зона. Така Румъния се явява държавата с третите най-мощни резерви на природен газ в рамките на ЕС след Холандия и Обединеното кралство. Същевременно в това отношение тя заема второто място в Централна и Източна Европа, като преди нея е

¹ Qatar To Invest US\$6.6bn In New LNG Infrastructure. – Business Monitor International, May 2010, <http://www.oilandgasinsight.com>

² Michaletos, Ioannis. Greece's Energy Plans, Projects and Key Actors: 2011 and Beyond. – Balkananalysis, 26.04.2011, <http://www.balkananalysis.com>

единствено Украйна (с изключване на Русия), а след нея е Полша, която обаче разполага с два пъти по-малко суровина. Румъния добива годишно около 11 млрд. куб.м, с които задоволява около 75% от нуждите на вътрешния пазар. Това я прави четвъртият по мащаб производител на суровината в ЕС след Обединеното кралство, Холандия и Германия.

Природният газ е доминиращото гориво в страната, формиращо около 36% от първичното енергийно потребление. В Румъния понастоящем има 6 производители на природен газ и над 60 дистрибутори и доставчици на суровината. Пазарни лидери се явяват компаниите Romgaz и OMV Petrom, които покриват около 87% от общото вътрешно потребление. Балканската държава разчита на внос за запълване на недостига в националния добив още от средата на 70-те години, когато стартират доставките от СССР. Днес Русия продължава да е единствен снабдител на Румъния с природен газ, като цената на импортираната оттам суровина е двойно по-висока от тази за вътрешния добив.

Вносът и транзитът на природен газ от Русия се осъществяват посредством четири инфраструктурни връзки с Украйна, като първата е изградена през 1974 г. Впоследствие тя е допълнена през 1986 г. и 1996 г. от нови съоръжения. Всеки от тръбопроводите е с дължина от 190 км, а общият им капацитет е 28 млрд. куб.м. По тях се осъществяват и доставките на природен газ за България, Гърция, Македония и Турция. Приходите от транзитни такси за Румъния от газопроводите възлизат на около 60 млн. евро годишно.

Стремежите на страната за диверсификация на доставките на природен газ провокират интерес към включване в тръбопроводните проекти, предлагащи снабдяване със суровини от Каспийския регион или Близкия Изток. Осъществяването на планове на Букурещ зависи от реализацията на проекти като АГРИ, който комбинира тръбопроводно трасе от Азербайджан до Грузия с транспортиране посредством танкери на втечен природен газ до Констанца. Шансовете на Румъния да стане транзитна страна за каспийски суровини към Европа дори се определят често пъти като по-добри от тези на България. Индикатор за засилената активност на страната в региона представляваше и свикването на Черноморския форум в Букурещ през юни 2006 г. Наред с това президентът Т. Басеску призова за изготвяне на Европейска стратегия за сигурност, фокусирана върху Каспийско и Черно море, с която членките на ЕС да търсят алтернативни доставки на природен газ спрямо тези на Газпром.

Част от стратегията на страната по отношение на диверсификацията на доставките на горивото се явява и изграждането на интерконекторите със съседните държави. През октомври 2010 г. бе открита газопроводната връзка между Румъния и Унгария по маршрута Арад-Сегед. Дължината на съоръжението е 109 км, а максималният му капацитет е 4,4 млрд. куб.м годишно. Тази междусистемна връзка е само част от мащабната Европейска трансмисионна система, която трябва да обедини енергийната инфраструктура на страните от Централна и Югоизточна Европа.

Националната петролна индустрия има дълга история, като през 2007 г. бе отбелязана нейната 150-годишнина. След природния газ нефтът днес е второто по значимост гориво за страната, захранващо около 29% от първичното потребление на енергийни ресурси. По отношение на петрола Румъния притежава най-мащабните резерви в Централна и Източна Европа. Изчислявани на около 600 млн. барела те се явяват третите в рамките на ЕС след тези на Обединеното кралство и Дания. Така със своите над 200 петролни находища и дял от 11% от общите нефтени резерви на Съюза страната се нарежда пред държави като Италия, Германия и Испания. Румъния се явява и най-големият петролен производител в Централна и Източна Европа. Добивът ѝ от около 105 000 барела дневно представлява обаче едва около 0,12% от световния. Тя разполага и със значителен рафиниращ капацитет, който надвишава вътрешното търсене на петролни продукти. Функциониращите 10 рафинерии позволяват на страната да изнася ненужната преработена продукция. Така Румъния понастоящем е нетен петролен вносител, като нейни основни снабдители се явяват Русия и Казахс-

тан. Черноморските пристанища Констанца и Тулча играят съществена роля при осъществяването на доставките.

По отношение на петрола интересът към участие в тръбопроводни трасета също е сериозен. Румъния бива определяна често пъти като най-перспективния коридор за доставки на каспийски нефт за европейските потребители по маршрута Констанца-Триест. Той предлага възможност за избягване на Проливите чрез свързване на Черно с Адриатическо море. Пренавайки през Сърбия, Хърватия и Словения, горивото ще се насочва към Италия. Предимство на проекта се явява съществуващата тръбопроводна връзка между Панчево и хърватското пристанище Омишал. Неговият дълбоководен нефтен терминал може да приема и обработка 500 хил. тонни танкери, което се явява допълнителен плюс за петролопровода. Проектът се ползва и с подкрепата на Белград, който иска да намали хърватските доставки за сръбските потребители. Като потенциални източници на суровини за захранване на съоръжението се разчита на Азербайджан и Казахстан.

Несъмнено времената, когато Румъния е била най-големият производител на петрол в Европа са безвъзвратно отминали, а основната част от нефтените резерви на страната вече са изразходвани. Перспективите за развитие на добивната промишленост понастоящем остават свързани най-вече с неексплоатирания петролни ресурси в континенталния шелф. Днес румънската черноморска зона все-повече привлича интереса на петролните гиганти. На проучванията на черноморските находища се възлага надеждата за намаляване на импортната зависимост на страната по отношение на снабдяването с горива. Сондажите обаче години наред бяха затруднени от липсата на съгласие между Румъния и Украйна по въпроса за морските граници.

Конфронтацията между Букурещ и Киев бе свързана със зона от около 12 200 кв. км от континенталния шелф, в която според направените оценки са локализирани около 70-100 млрд. куб. м газ и 10-12 млн. тона петрол. Т.нар. "Змийски остров", чиято обиколка е едва 1,7 км, в продължение на 42 години е обект на териториален спор първо между Румъния и СССР, а впоследствие и между Румъния и Украйна. През 90-те години в шелфа му украинците откриват значителни количества газ и петрол, което допълнително утежнява разрешаването на въпроса. Необитаемият остров бързо е заселен от тях, като там са изпратени около 100 души – граничари, учени и обслужващ персонал на морския фар. Това дава основание на Киев през 2007 г. да предостави статут на "селище" на оформения комплекс. По този начин Украйна претендира, че спорната територия представлява остров, чийто континентален шелф попада в икономическата ѝ морска зона. Според румънската визия "Змийският остров" представлява просто скала, където липсва източник на вода и растителност, и следователно местоположението му не бива да се взема предвид при прокарането на границата.

След като в периода 1998-2004 г. безрезултатно са проведени 34 заседания в рамките на преговорите относно статута на "Змийския остров", през 2004 г. от страна на Румъния бе сезиран Международният съд в Хага. През 2009 г. той излезе с решение, съгласно което морската граница бе определена по линия, отстояща на еднакво разстояние от двете страни. С това съдът призна юрисдикцията на Румъния над 9 700 кв.км или 79,34% от спорната зона. С решението бе открит достъпът на страната и до залежите на енергийни ресурси. Според прогнозите тяхната експлоатация ще премахне необходимостта от внос за задоволяване на румънското потребление за период от около 20 г.

Ядрената енергетика е от съществено значение за Румъния. Атомната енергия формира едва 6% от първичното потребление на енергийни източници, заемайки петата позиция сред тях. Двата реактора, с които разполага балканската държава, генерират обаче около 20% от електричеството. Първият реактор за търговски цели започва да функционира през 1996 г., като той е закупен от Канада. Така този блок на атомната електроцентрали "Черна вода" заема дял от 10% в електроенергийния баланс, който се удвоява след откриването на втория

блок на централата през 2007 г. Плановете за изграждане на още два блока на АЕЦ "Черна вода" и активността на държавните институции в тази насока са показателни за мястото, което се отдава на атомната енергетика в развитието на енергийния сектор на страната. Несъмнено подкрепата за ядрената енергия в Румъния е изключително силна в противовес на тенденциите в това отношение в редица страни-членки на ЕС.

Заклучение

Гърция и Румъния заедно с останалите балкански страни са изправени пред редица кардинални предизвикателства в посока на успешното осъществяване на стратегическите инвестиционни проекти, диверсификацията на източниците и маршрутите на енергийните доставки, ефективното функциониране на енергийните пазари, изпълнението на целите на ЕС за устойчиво развитие и приноса за формирането на обща европейска външна енергийна политика. Несъмнено днес в битката за контрола над европейските енергийни пазари и маршрути за доставки ролята на Балканите става все по-релевантна. Благодарение на тяхното стратегическо местоположение значимостта на региона като енергиен възел ще нараства. Страните от тази зона обаче трябва да мобилизират допълнителни ресурси в усилията си за превръщане на тяхната географска позиция в политически капитал и влияние.

АНАЛИЗ НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА НАЦИОНАЛНАТА ЕНЕРГИЙНА СИГУРНОСТ (АНАЛИЗ НА ПРОГРАМИТЕ, МЕРКИТЕ, ПЕРСПЕКТИВИТЕ ПРЕД ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА). КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА ЕНЕРГИЙНАТА СТРАТЕГИЯ НА БЪЛГАРИЯ ДО 2020 Г.

Милена Михайлова*

Резюме

Тази статия е опит да бъдат представена енергийната политика на България от гледна точка на енергийната сигурност. Акцент се поставя върху взаимовръзката между енергийна зависимост, икономическа стабилност и енергийна бедност. Една от целите е да идентифицират факторите, влияещи върху енергийната зависимост на България. Статията представя и критичен преглед на Енергийната стратегия на България до 2020 г., както и на приоритетните оси на стратегията.

Ключови думи: Енергийна политика, енергийна зависимост, икономическа стабилност, енергийна бедност, енергийна стратегия.

ANALYSIS OF BULGARIAN ENERGY POLICY IN THE CONTEXT OF NATIONAL ENERGY SECURITY (ANALYSIS OF THE PROGRAMS, ARRANGEMENTS, PROSPECTS FOR ENERGY POLICY). CRITICAL ANALYSIS OF BULGARIAN ENERGY STRATEGY UNTIL 2020

Summary

This article is an attempt to present the energy policy of Bulgaria in terms of energy security. Emphasis is placed on the relationship between energy dependence, economic stability and energy poverty. One of the goals is to identify factors influencing energy dependence of Bulgaria. The article makes a critical review of the Energy Strategy 2020 of Bulgaria, as well as on the priority axes of the strategy.

Key words: Energy policy, Energy dependents, Economic stability, Energy poorness, Energy Strategy.

България осигурява повече от 70% от брутното си енергийно потребление чрез внос, като за 2008 г. този показател е 76%. Потреблението на природен газ в България е зависимо от внос на 90%, а това на нефт – на 100%. Зависимостта от внос на природен газ и суров нефт е практически пълна и има традиционно едностранна насоченост – от Руската Федерация. Руският природен газ се доставя по едно трасе – през Украйна. Освен това, страната ни разчита изцяло на внос на ядрено гориво от Русия, макар ядрената енергия, съгласно методика на Евростат, да се счита за местен енергиен източник.¹ Преобладаващото количество топлинна енергия се произвежда на базата на природен газ и рисковете за крайните потребители са много по-ниски. Топлофикациите са длъжни да поддържат резерви от алтернативни горива, които да създават буфер между доставките на природен газ и топлоснабдяването на потребителите.²

Енергийната сигурност³ е елемент на националната сигурност и предпоставка за икономическа стабилност. Подобряването на енергийната сигурност е дългосрочен процес, изис-

* Докторант в катедра "МИО и бизнес", УНСС.

¹ http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/epsp/22_energy_strategy2020_.pdf

² Пак там.

³ Бонева С., България и ЕС: енергийна сигурност, акад. сп. "Управление и образование", кн.1, том 9, 2013, с. 132-138.

кващ инвестиции и устойчивост. Според направения анализа на енергийния сектор от Центъра за изследване на демокрацията разработването на адекватни енергийни политики и стратегии, които да са съобразени с потенциалните рискове, са от огромно значение за икономическото, социалното и политическото благосъстояние на страната.

България има разработена Енергийна стратегия до 2020 г. Стратегията включва пет приоритетни оси: Енергийна сигурност; Намаляване емисиите на парникови газове; Увеличаване на дела на възобновяемите енергийни източници в общото крайно потребление и Повишаване енергийната ефективност. До голяма степен стратегията следва логиката на европейската стратегия в областта на енергетиката и Стратегия 2020 г.

Съгласно декларация на участниците в Националната конференция "Енергийна стратегия на България", проведена през 2009 г. стратегията няма ясни механизми за използване на обществените средства в енергетиката. На енергийната стратегия липсват анализи на въздействието (impact assessments), анализ за макроикономическото въздействие на стратегията, екологична и социална оценка и не на последно място – анализ на разходите и ползите. Липсва конкретен финансов план за решаване проблема с промените в климата. Стратегията не включва възможности за действие и свобода на решения на местните инициативи. Отбелязано е, че е необходимо включването на задължителни норми за въвеждане на ВЕИ при проектирането на инвестиционни проекти с разходване на обществени средства.

Със своята малка и отворена икономика, България няма нужната геополитическа тежест, за да бъде определящ фактор както в енергийната политика на ЕС, така и в отношенията с регионални сили като Русия и Турция. Пример за това са събитията от декември 2014 г. когато Русия взе решение "Южен поток" да не преминава през пределите на България.

Съгласно Стратегията за национална сигурност (2011), основна заплаха за националната сигурност на държавата е енергийната бедност¹. България е страната с най-голям риск от енергийна бедност. Основни предизвикателства пред българската енергетика съгласно Енергийната стратегията за Република България до 2020 г. са:²

1) *Високата енергийна интензивност на БВП: Въпреки положителната тенденция за подобряване, енергийната интензивност на националния БВП е с 89% по-висока от средната за ЕС (при отчитане на паритета на покупателната способност);*

2) *Високата зависимост от внос на енергийни ресурси: България осигурява 70% от брунтното си потребление чрез внос. Зависимостта от внос на природен газ, суров нефт и ядрено гориво е практически пълна и има традиционно едностранна насоченост от Руската федерация;*

3) *Необходимостта от екологосъобразно развитие: Светът е изправен пред предизвикателствата от промените в климата, повлияни от нарастването на обема на емисиите от парникови газове.*

Важни фактори за осигуряване на енергийна сигурност, които е необходимо да се вземат предвид са свързани с осигуряването на ресурси, в това число включване на неконвенционални енергийни източници, например чрез налагане на забрана за фракирането. Като проблем при енергийната стратегия на страната може да се отбележи пренебрегването на местния добив на нефт и газ.

¹ Бонева С., Енергийна бедност: същност, значение и мерки на ЕС за предотвратяването ѝ, акад. сп. "Управление и образование", кн.4, том 10, 2014, с. 129-132.

² Енергийната стратегията за Република България за 2020г., За надежна, ефективна и по-чиста енергетика., стр. 4.

Съгласно анализ на Центъра за изследване на демокрацията "Управление на енергийния сектор и енергийната (не) сигурност в България основни характеристики на българската енергийна сигурност са¹:

а. Наличие и достъп до ресурси: За да бъде устойчива, енергийната стратегия на България трябва да включва алтернативни, вкл. неконвенционални енергийни източници и да очертава пътя на икономиката към по-стабилен енергиен модел. Развитието на технологиите на практика демократизира и предизвика истинска революция в нефтената и газова индустрия. Множество страни притежават неконвенционални ресурси, а новите технологии позволяват възобновяване на добива от изчерпани находища. Основен проблем на енергийната стратегия на България е, че досега тя пренебрегва местния добив на нефт и газ. Липсва изявен лидер на този пазар, както и стабилна стратегия, която да ангажира общините и другите заинтересовани страни. Страната е ограничила разработването на неконвенционални енергийни източници с налагането на мораториум върху фракинга.

б. Надеждност: Като се имат предвид ограничените държавни финанси и увеличаващите се рискове, свързани с държавната помощ, за България изглежда най-логично да се предприемат както краткосрочни, така и дългосрочни мерки за намаляване на търсенето на електроенергия, поради факта, че по този начин цената ще бъде разпределяна равномерно между най-широка група играчи. От изключително значение е решенията, които правителството взема във връзка с бъдещи енергийни проекти, да бъдат базирани на потенциала на даден проект да диверсифицира енергийните източници и да осигури непрекъснат достъп до енергия. Основен критерий при избора трябва да бъде най-висока добавена стойност, като под това трябва да се разбира устойчивостта на енергийната система на външни и вътрешни сътресения и степента на конкурентоспособност на потребителите и производителите.

в. Екологична устойчивост: Гарантирането на стабилно енергийно бъдеще изисква нисковъглероден растеж, осигурен чрез политики, обхващащи не само енергийния сектор, както и чрез поддържането на сложни системи като "интелигентни" градове и транспортни системи, "зелени" сгради и т.н. Най-важните задачи, които стоят пред България за следващото десетилетие, са насочени към **подобряване на сградната енергийна ефективност и намаляването на енергийния интензитет** на икономиката.

г. Достъпност (по данни на Евростат): България е изправена пред сериозни проблеми, свързани с достъпността на енергийните ресурси. През 2010 г. над една трета от домакинствата са заявили, че не могат да си позволят да отопляват домовете си адекватно, а около 60% са използвали дърва за огрев и готвене (Според Световния енергиен преглед, енергийната бедност се състои от два компонента достъп до електроенергия и употреба на традиционна биомаса (най-вече дърва и въглища). – критерии, по който се определя енергийната бедност на дадена страна.[...] Българските домакинства ползват несъразмерно високи количества дърва и въглища за готвене и отопление, което води до замърсяване и обезлесяване, както и скъпа и неефективна електроенергия за отопление на домовете си, за което изразходват голяма част от месечния си доход.[...] Ограниченият достъп до определен тип енергийни инфраструктурни мрежи (особено природен газ) означава, че освен от икономическата достъпност, липсата на достъп до енергия се предопределя и от пространствените и технически ограничения за прехвърляне към по-евтини източници на горива за домакинствата. Някои общности нямат друг избор, освен да използват дърва и въглища за огрев. Преминаването към този енергиен източник има ясно позитивно измерение по отношение на доходите. Субсидираните цени на електроенергията за дома-

¹ Център за изследване на демокрацията "Управление на енергийния сектор и енергийната (не) сигурност в България, стр. 37-40.

кинствата, основно чрез продължаващото декапитализиране на съществуващата атомна централа в Козлодуй, както и по линия на държавно гарантираното изграждане на ТЕЦ "Марица Изток 2" и чрез притежаващата ги държавна "Национална електрическа компания", са направили домакинствата в градовете прекалено зависими от електроотоплението.

Оттук промените в цените на електроенергията имат диспропорционално негативно влияние върху енергийната бедност на домакинствата.

Може да се обобщи, че определящи характеристики свързани с енергийната сигурност са надеждността, екологична устойчивост и достъпа до използване и потребление на енергийни ресурси. Надеждността по отношение на нови енергийни проекти, с които страната се обвързва, са критерий за избора им и е необходимо да са с по-висока добавена стойност.

Съгласно Стратегията за национална сигурност на България факторите осигуряващи политиката за енергийна сигурност са:¹

- Стабилността на енергетиката като постоянен процес по предоставяне на жизнено необходими обществени услуги за функциониране на обществото като цяло в условията на възможни терористични заплахи, природни бедствия и значими промишлени аварии заема съществено място в осигуряването на националната сигурност. Подобряването на енергийната сигурност като елемент от националната сигурност е дългосрочен процес, изискващ инвестиции и устойчива държавна политика.
- Република България е заинтересувана от изграждането на обща енергийна политика на ЕС. Тя подкрепя реализирането на стратегическите инициативи на ЕС за изграждане на необходимата инфраструктура и разнообразяване на енергийните доставки. Инициативите се осъществяват чрез действащата система за финансиране и въвеждането на нови и по-ефикасни финансови инструменти, от които приоритетно могат да се възползват страните от Югоизточна Европа предвид високата зависимост от един източник и незадоволителната енергийна инфраструктура.
- Приоритет за гарантиране на енергийната ни сигурност е изграждането и поддържането на междусистемни връзки с мрежите на съседни държави, както и разширяване капацитета на газови хранилища.
- Република България подкрепя развитието на международните енергийни проекти в рамките на "Южен коридор", на първо място сред които е проектът НАБУКО, който е приоритет на ЕС. Подкрепяме и международния енергиен проект "Южен поток". Осъществяването им се съпровожда с експертиза за сигурност – гражданска, обществена, екологична и национална.
- Развитието на ядрената енергетика има стратегическо значение за националната ни сигурност. Изграждането на нови мощности се подкрепя институционално предвид това, че е перспективен ресурс за производство на беземисионна електрическа енергия и поради натрупания успешен опит и професионален капацитет. При развитието ѝ стриктно се спазват изискванията за управление на ядрените отпадъци и извеждане от експлоатация и мерките за сигурност.
- Приоритет в политиката за енергийна сигурност е повишаване на енергийната ефективност и насърчаване на енергоспестяването. В страната е налице огромен потенциал за икономия на енергия при нейното производство, пренос и потребление. Оползотворяването на този потенциал допринася за ускорен икономически растеж, без да се увеличава зависимостта от внос на енергия. Република България си поставя за цел значително намаляване на енергийния интензитет на брутния вътрешен продукт чрез подпомагане на политики, насочени към финансово стимулиране на

¹ <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=671>, стр.12-13

енергийната ефективност, развитие на пазара на енергоефективни продукти и услуги, прилагане на регулаторни мерки и други механизми.

- *Енергийната сигурност на страната и повишаването на качеството на околната среда зависят от реализирането на политиката на Република България за увеличаване на дела в енергопроизводството на възобновяеми и алтернативни енергийни източници и заместването на електрическата енергия с природен газ.*
- *Страната съдейства за технологичното развитие по отношение на ефективността на производството и внедряването на чисти въглищни технологии, както и за прилагането на технологични постижения, които са в съответствие с европейските изисквания и собствените икономически възможности.*
- *Енергийната ни политика се основава на балансиран подход при комплексното използване на възобновяеми енергийни източници, ядрена енергия, природен газ, въглищни технологии и ВЕЦ за гарантиране на енергийната сигурност и икономическата ефективност.*
- *Република България провежда ясна и последователна регулаторна политика за гарантиране интересите на националната сигурност, обществото и гражданите при функциониране и развитие на енергийните мощности, на преносната и разпределителните мрежи.*
- *Изграждането на значимите енергийни проекти изисква както експертиза за влиянието върху националната сигурност, така и екологична оценка и оценка за съвместимост с предмета и целите за опазване на защитените зони, за гарантиране сигурността на гражданите, обществото и държавата.*
- *Ресурсното управление на енергийната сигурност придобива първостепенно значение. Управлението на ресурсите е част от стратегията за предотвратяване на кризисни ситуации и условие за надеждно функциониране на ключовата и критичната инфраструктура: енергийна, транспортна, комуникационна и информационна.*
- *Република България изпълнява ангажиментите по Директивата за защитата на европейската и националната критична инфраструктура, което включва задължително възможности за съвместна дейност между публичния и частния сектор, базирани на взаимен интерес и експертни умения на партньорите за гарантиране защитата на обществените интереси и потребности чрез ефективно разпределение на средствата, рисковете и ползите в този процес.*

Според международния индекс на рисковете за енергийна сигурност, България е с най-високи стойности на индекса на рисковете за енергийна сигурност номинално и в сравнение със средното за страните от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), от 1980 г. насам. Причините могат да се търсят, както в развитието на местния енергиен сектор, така и в множеството политически грешки, и разбира се от геополитическите интереси на основния доставчик за страната.¹

Библиография

1. Европейска стратегия за енергийна сигурност, Съобщение на Комисията до Европейския парламент и съвета, Брюксел, 28.5.2014 г., COM (2014) 330;
2. Европейска комисия, Енергийна сигурност: Комисията предлага цялостна стратегия за увеличаване на сигурност на доставките, Брюксел, 28 май 2014г.;

¹ <http://www.energyxxi.org/energy-security-riskindex> – Центъра за изследване на демокрацията.

3. Европейска енергийна стратегия 2011-2020 г. Резолюция на Изпълнителния Комитет на ЕКП за Енергийна Стратегия на Европа за периода 2011-2020, одобрена на заседание от 1-2 декември 2010 г.;
4. Енергия от възобновяеми източници основен участък на европейския енергиен пазар, Брюксел, 6.6.2012, COM (2012) 271;
5. Стратегията за национална сигурност на България, приет с решение на Народното събрание от 8.03.2011г.;
6. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно "Новата енергийна политика на Европейския съюз – приложение, ефективност и солидарност за гражданите", докладчик: Hernandez Bataler, TEN/422 Новата енергийна политика на ЕС, Брюксел 16.09.2010;
7. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и комитета на регионите, приносът на регионалната политика за интелигентен растеж в рамките на стратегия "Европа 2020", sec(2010) 1183, Брюксел, 6.10.2010, COM(2010) 553;
8. Съобщение на Комисията до Европейския парламент и съвета, Европейска стратегия за енергийна сигурност, Брюксел, 28.5.2014 г., COM (2014) 330;
9. Директива 2009/28/ЕО на Европейския парламент и на съвета от 23.04.2009 за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници и за изменение и в последствие за отмяна на директива 2001/77/ЕО и 2003/30/ЕО;
10. Доц.д-р инж.Ботьо Захаринов,НБУ, ЕВРОПЕЙСКА И НАЦИОНАЛНА ЕНЕРГИЙНА СТРАТЕГИЯ ДО 2020 Г., Доклада изнесен на 17.02.2012г в НБУ пред студентска конференция на тема"Алтернативни енергийни източници и интелигентна енергия" проведена по проект"Интелигентна младеж –интелигентна енергия",финансиран от МОМН Национален център "Европейски младежки програми и проекти";
11. Декларация на участниците в националната конференция "Енергийна стратегия на Р България – анализи и препоръки" 19 – 20 февруари 2009 г., София;
12. Предизвикателства и политики в областта на енергетиката, Принос на Комитета към заседанието на Европейския съвет към 22.05.2013г.;
13. План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност и солидарност, Брюксел, 13.11.2008, COM (2008), 781;
14. План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност, Брюксел, 6.1.2009, COM (2008) 781, окончателен;
15. Център за изследване на демокрацията, Анализ на енергийния сектор и енергийна (не) сигурност в България , 2014 г. <http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=16982>;
16. Център за изследване на демокрацията, Енергийният сектор на България, основни проблеми в управлението, 2010, София;
17. Green Paper A European Strategy for Sustainable Competitive and Secure Energy, Brussels, 8.3.2006, COM (2006) 105 final;
18. EU-27 and Russia basic statistical indicators and selected trade figures, 2000-2010, Eurostat Statistics in focus, 69/2011;
19. Commission Staff Working Document, In-depth study of European Energy Security *Accompanying the document*, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: European energy security strategy, COM(2014) 330 final, Brussels, 2.7.2014;
20. Energy, Sustainable, Secure and Affordable Energy for Europeans, European Commission, The European Union Explained, <http://europa.eu/pol/ener/flipbook/en/files/energy.pdf>

**АНАЛИЗ НА РАЗВИТИЕТО НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА
НА ЕС. ИЗЯСНЯВАНЕ НА ПРИОРИТЕТИТЕ И ИНСТРУМЕНТИТЕ
НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЕНЕРГИЙНА ПОЛИТИКА.
ПРИНОСЪТ НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА ЗА ПОСТИГАНЕ
НА ЦЕЛИТЕ НА ЕС С ФОКУС ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА
РЕГИОНАЛНА ПОЛИТИКА**

*Милена Михайлова**

Резюме

Тази статия прави опит за представяне на етапите, през които минава и се развива енергийната политика на Европейския съюз. Също така разглежда общите политически цели на държавите членки в областта на енергетиката, залегнали в основата на Стратегия "Европа 2020". Акцент се поставя и върху Плана за действие за енергийна сигурност и солидарност на Европейската комисията, който обхваща пет сфери на действие. Разгледани са различни политики и инструменти на Европейския съюз като – Програмата за трансевропейски енергийни мрежи (TEN-E programme) на Европейската комисия, схемата за изграждане на морска електропреносна мрежа в Северно море (Blueprint for a North Sea offshore grid) и др.

Ключови думи: Енергийна политика на ЕС, балтийски план, втечен природен газ, средиземноморски енергиен пръстен, TEN-E

**ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF EU ENERGY POLICY. CLARIFICATION
OF THE PRIORITIES AND INSTRUMENTS OF THE EUROPEAN ENERGY POLICY.
CONTRIBUTION OF THE ENERGY POLICY TO THE ACHIEVEMENT OF THE EU
GOALS WITH A FOCUS ON EUROPEAN REGIONAL POLICY**

Summary

This article attempts to demonstrate the stages of development of the EU energy policy. The article also examines the common political goals of EU member countries in the sphere of energy development used as a base for the Strategy "Europe 2020". Emphasis is placed on the Action Plan for Energy Security and Solidarity of the European Commission, which covers five areas of action. The article analyses different policies and instruments such as the European Union – the Trans-European Energy Networks (TEN-E programme) of the European Commission, the scheme for the construction of offshore grid in the North Sea (Blueprint for a North Sea offshore grid) and others.

Key words: EU energy policy, Baltic Plan, Mediterranean energy ring, TEN-E, liquefied natural gas

Промените в климата, увеличаващата се зависимост на голяма част от държавите и концентрацията на ресурси и суровини в ограничен на брой източници, води до непрекъснато увеличаване на разходите за електроенергия, което е предизвикателство пред развитието на Европейския съюз (ЕС).

На основата на договорената от Европейския съвет през март 2007 г. нова политика на ЕС в областта на енергетиката и околната среда е създадена политическа програма за постигане на устойчиво развитие, конкурентноспособност и сигурност на енергийните доставки в Общността. За да могат тези цели да бъдат реализирани, ЕС се ангажира с инициативата "20-20-20", т.е. намаляване на емисиите на парникови газове с 20%, увеличаване на дела

* Докторант в катедра "МИО и бизнес", УНСС.

на възобновяемите източници в енергопотреблението до 20% (понастоящем този дял е 8,5%) и подобряване на енергийната ефективност с 20%, като всичко това трябва да бъде постигнато до 2020 г.¹

В областта на енергетиката държавите членки имат три общи политически цели: да намалят сметките за енергия на домакинствата и предприятията ("конкуренто-способност"), да гарантират надеждна и непрекъсната доставка на енергия ("сигурност на доставките") и да ограничат въздействието на производството, транспорта и потреблението на енергията върху околната среда ("устойчивост"). В много случаи тези цели се постигат най-добре чрез обща рамка и съвместни действия на равнище ЕС. Трите водещи цели (20-20-20) са залегнали в основата и на стратегията "Европа 2020" за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж.

Налице е законодателна уредба, чиято цел е да задълбочи и интегрира европейския енергиен пазар чрез създаването на инфраструктурни връзки, гаранции за сигурност на доставките на газ и електроенергия, гарантиране правата на потребителите и равни условия за конкуренция сред участниците в енергийния сектор, както и за надзор върху тях. Въведено е законодателство на ЕС, чиято цел е да насърчава използването на възобновяеми енергийни източници, да повишава усилията за енергийна ефективност и да осигурява безопасността на нефтодобивните и газодобивните дейности в морски райони. Някои от съответните инструменти обаче все още не са приведени в действие.²

Направено е предложение за План за действие за енергийна сигурност и солидарност на Европейската комисията, който обхваща пет сфери на действие:

- инфраструктурните нужди и енергийните доставки;
- външни отношения в областта на енергетиката;
- запасите от нефт и природен газ и механизмите за реагиране при криза;
- енергийна ефективност;
- най-добро оползотворяване на местните енергийни ресурси на ЕС.³

1.1. Инфраструктурните нужди и енергийните доставки

Докато нефтеният пазар е един ликвиден международен пазар, доставките на природен газ зависят в голяма степен от съществуващата газопроводна инфраструктура. В момента 61% от брутното вътрешно потребление на природен газ в ЕС се осигурява чрез внос, 42% от този внос идва от Русия, 24% от Норвегия, 18% от Алжир и 16% от други страни, като този внос от други страни е главно под формата на втечен природен газ⁴.

Доминанция на енергийните продукти от внос в ЕС-27 е отразена и в 10-те най-внасяните продукти (според SITC двуцифрена класификация). "Петролът" доминира с много голям обем, (63% от общата стойност на целия внос през 2010 г.), следван от "Газ" (9%), ако се добави и позицията "Въглища, кокс и брикети" (2%), енергийните продукти ще представляват 74% от общата стойност на вноса през 2010 г. Освен това, в ЕС-27 е внесена електроенергия от Русия на стойност 693 млн. евро. Тъй като собственият добив на ЕС продължава

¹ Комисия на Европейската общност, COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008

² Предизвикателства в енергетиката и политика в областта на енергетиката. Принос на Комисията към Европейския съвет на 22 май 2013 г.

³ Комисия на Европейската общност, Втори стратегически енергиен преглед [COM (2008) 781 окончателен].

⁴ Комисия на Европейската общност, [COM (2008) 781 окончателен] По данни на Евростат за 2006 г.

да намалява, очаква се до 2020 г. делът на вноския природен газ да се увеличи от днешните 61% на 73%.¹

През 2008 г. Комисията внася предложение за следните шест инфраструктурни дейности като приоритети на Общността, с цел оползотворяване на новите инвестиционни възможности.²

- Балтийски план за свързване на енергийните системи;
- Южен газов коридор;
- Каспийски природен газ ("Каспийска развойна корпорация");
- Втечен природен газ;
- Средиземноморски енергиен пръстен;
- Преносни връзки за природен газ и електроенергия по оста север-юг в Централна и Югоизточна Европа;
- Схема за изграждане на морска електропреносна мрежа в Северно море.

Разработването на **Балтийски план за свързване на енергийните системи**, обхващаща природния газ, електроенергията и съхранението на енергия. Целта е да се свържат енергийните системи от Балтийския регион с останалата част на Европа за обезпечаване на енергийното снабдяване.

За задоволяване на част от потребностите в ЕС се предвижда разработване на **южен газов коридор** за доставки на природен газ от райони в Каспийско море и Близкия изток. Приоритетно е държавите-членски съвместно с Комисията да работят в сътрудничество с Азербайджан, Туркменистан, Ирак и други страни като Ливан, Сирия и Йордания. Важно е да се потвърдят ангажиментите за доставка на природен газ и изграждането на газопроводи, необходими за всички стадии на разработването на южния газов коридор. "В дългосрочен план, когато политическите условия позволят това, доставките от други страни в региона, като например Узбекистан и Иран, биха представлявали допълнителен значителен източник на доставки за ЕС."³

Проучване на възможностите за блоков механизъм за покупка на каспийски природен газ е друга възможност, която Комисията разглежда. Също така, трябва да се има предвид транзитът през страните, които трябва да премине, като Турция например, съобразявайки се със законовите интереси на тези страни за енергийните доставки и отчитайки нормативната уредба на ЕС.⁴

Втечен природен газ е приоритетен за развитието на ликвидност и разнообразие на газовите пазари в ЕС. "Достатъчни капацитетни възможности по отношение на втечения природен газ, състоящи се от инсталации за втечяване в страните-производителки, терминали за природен газ и инсталации, позволяващи регазификация на втечения газ на кораби в морето (ship-based regasification) в ЕС следва да бъдат достъпни за всички държави-членки, било директно или чрез други държави-членки въз основа на солидарни споразумения."⁵

Завършване на **Средиземноморски енергиен пръстен** свързващ Европа и Южното Средиземноморие чрез преносни връзки за електроенергия и природен газ. Това е от значение за развитието добива на слънчева и вятърна енергия. През 2010 г. Комисията е разработила план за изграждане на лисващите звена за допълване на енергийните доставки за ЕС от райони като Ирак, Близкия изток и разположените на юг от Сахара райони на Африка.

¹ Комисия на Европейската общност, *Нова енергийна политика – сценарий при висока цена на нефта* COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008.

² Комисия на Европейската общност, COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008.

³ Пак там.

⁴ Пак там.

⁵ Пак там.

Друга приоритетна област са **преносните връзки за природен газ и електроенергия по оста север-юг в Централна и Югоизточна Европа** основавайки се на инициативата "Нова европейска преносна система" (New European Transmission System – NETS) за създаване на общ оператор на преносна система за природен газ,¹ Газовият пръстен на Европейската общност (Energy Community Gas Ring), приоритетните преносни връзки, идентифицирани на Министерската среща на Общността по енергетика през декември 2007 г.², както и Паневропейския нефтопровод.³ Новият пакет от документи за Вътрешния енергиен пазар на Общността предвижда въвеждането на периодични 10-годишни планове за развитие на преносната мрежа, където да се очертават липсващите звена и да се предвиждат дейности за тяхното попълване. Този периодичен план ще бъде разработван от новата Европейска мрежа на операторите на преносни системи (European network of transmission system operators – ENTSO). Европейската комисия ще сътрудничи с националните енергийни регулатори и с операторите на преносни мрежи, с оглед да подпомогне изготвянето от тяхна страна на първия такъв план през 2010 г., ако е необходимо дори преди официалното влизане в сила на третия пакет от документи за вътрешния пазар.

Разработване на **схема за изграждане на морска електропреносна мрежа в Северно море (Blueprint for a North Sea offshore grid)**, свързваща националните електропреносни мрежи в Северозападна Европа с цел присъединяване в мрежа на многобройните планирани проекти за разположени в морето вятърни инсталации. Тази мрежа следва да бъде разработена от държавите-членки и от съответните действащи лица в региона и когато е необходимо, да бъде улеснена чрез действия на равнището на Общността.

Чрез Програмата за трансевропейски енергийни мрежи (TEN-E programme) Европейската комисията се опитва да приоритизира тези области, които се нуждаят от подкрепата на Общността. За осигуряването на финансиране на тези приоритети се налага по-ефективно сътрудничество между частният сектор и финансовите институции като Европейската инвестиционна банка и Европейската банка за развитие. Използването на публични финанси, наличието на политическата подкрепа и публично-частни партньорства може да стимулира допълнително финансирането на Програмата за трансевропейски енергийни мрежи (TEN-E programme) и осъществяването на горепосочените приоритети.

Друго важно условие е всички нови енергийни инфраструктурни обекти на ЕС да са устойчиви по отношение на изменението на климата.

За реализирането на приоритетите и програмите на Общността в енергийната сфера е необходимо осигуряването на достатъчен бюджет. Бюджетът на Програмата за трансевропейски енергийни мрежи (TEN-E), възлизащ на 22 милиона евро е недостатъчен от гледна точка финансирането на големи енергийни проекти. Комисията публикува и Зелена книга, в която се акцентира върху замяната на старите инструменти – Инструмент за трансевропейски енергийни мрежи (TEN-E) с нов – **Инструмента на ЕС за енергийна сигурност и инфраструктура (EU Energy Security and Infrastructure Instrument)**. Целите на новия инструмент следва да включват:

- "завършване на формирането на Вътрешния енергиен пазар на Общността"⁴;
- усъвършенстване на електропреносната мрежа, за постигане на целите на ЕС в областта на възобновяемите енергийни източници;
- осигуряване на енергийните доставки в ЕС, чрез включване на инфраструктурни проекти в и извън ЕС.

¹ www.molgroup.hu/en/press_centre/press_releases/european_energy_infrastructure_ndash_nets_project/

² www.energy-community.org

³ www.ens-newswire.com/ens/apr2007/2007-04-03-03.asp

⁴ Комисия на Европейската общност, COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008

Акцент в Зелената книга се поставя и при използването и развитието на външнополитическите и финансови инструменти на ЕС, както и върху начина как да се действа най-ефективно.

1.2. По-голямо значение на енергията в международните отношения на ЕС. (Енергията като фактор в международните отношения на ЕС)

Важно условие за поставяне на ЕС като енергиен фактор в международните отношения е политическия акцент, в търговските споразумения, двустранните партньорски споразумения и други дипломатически договорки в енергийния сектор. Разликите между интересите и приоритетите на отделните страни в енергетиката и зависимостта на по-голяма част от тях (от конкретни доставчици), налагат необходимостта от по-добри международни юридически условия между отделните страни в енергетиката и във всички останали сектори на икономиката. Използването на общия подход в международните отношения и във външната енергийна политика на ЕС следва да се ускори като се включат партньорства между държави потребители – производители, държави потребители – потребители и държави потребители – транзитни държави, включително и с организации от типа на ОПЕК".¹

Необходимо е ЕС да използва богатия набор от дипломатически и стратегически средства както външни така и вътрешни, за засилване на своето влияние по отношение на страните доставчици на енергия и да предлага нови видове партньорства. На едно по широко равнище, ЕС следва да продължи своя натиск за по-нататъшна либерализация на търговията и на инвестициите в енергийния сектор."² "Понастоящем ЕС има меморандуми за разбирателство в областта на енергетиката с голям брой трети страни. Европа следва да подготви едно ново поколение от клаузи за "енергийна взаимозависимост" в широкообхватни споразумения със страни производителки."³

1.3. Подобряване на запасите от нефт и природен газ и на механизмите за реагиране при криза (Надежност на снабдяването)

За да гарантира своята енергийна сигурност Европейския съюз е необходимо да осигури механизми за реакция при криза. От 1968 г. насам съществува задължителен режим за кризисни запаси от нефт и нефтопродукти.⁴ Системата е доказала своето действие във времето и Европейската комисия предлага да се прегледа законодателството на ЕС в тази посока с цел оптимизация, прозрачност, надежност, опростяване и верификация на процедурите за действие при криза.⁵ ЕС публикува ежеседмично данни за количеството на стратегически запаси от нефт и нефтопродукти във всяка държава-членка, преразгледано е и прилагането и ефикасността на Директивата за сигурност на доставките на природен газ.⁶ Трябва да се вземе под внимание и фактът, че запасите на природен газ са значително по-скъпи в сравнение с подобни запаси на нефт и нефтопродукти. Подходът е да се насърчи по-доброто и прозрачно използване на търговските запаси. Друга възможност е оптимизиране на връзките за доставка, създаващо възможност за ползване на втечен природен газ в рамките на

¹ http://www.chambersz.org/res/images/stories/useful-info/6-Energy_Policy-Bulgarian_adaptation.pdf

² Комисия на Европейската общност, COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008

³ Пак там.

⁴ http://ec.europa.eu/energy/oil/stocks/index_en.htm, цитиран в План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност, Брюксел, 6.1.2009, COM(2008) 781 окончателен/2

⁵ Пак там.

⁶ Пак там.

вътрешния пазар в ЕС. Необходимо е създаване на възможност за намаляване на потреблението чрез използване на договори с клауза за прекъсване и чрез замяна на горивото при производство на електроенергия. Крайният резултат трябва да е подобряване координацията при криза на равнището на ЕС и между държавите-членки, и във връзка с отношенията с доставчика и транзитиращите страни. Надежността на снабдяването, най-вече в кризисни моменти е свързано с извеждането на принципите на солидарност между страните-членки и чрез разнообразяване на източниците на енергия и транспортните маршрути.

1.4. Енергийна ефективност и възобновяеми източници

Отчитайки увеличаващите се цени на енергията, растящата нужда от потребление на енергия и изменението на климата, Европейската Комисия обръща внимание на (i) стимулирането развитието на енергийната ефективност^{1,2} и на възобновяемите енергийни източници; (ii) увеличаване на енергийната ефективност за достигане 20% икономия от употребяваната енергия в ЕС; (iii) ефективно прилагане на националните планове по енергийната ефективност.

Общата европейска цел за намаляване емисиите на парникови газове с 20% до 2020 г. спрямо базовата 1990 г. ще се реализира чрез: (i) Намаляване с 10% спрямо 2005 г. на емисиите от инсталации, които са извън Европейската схема за търговия с емисии на парникови газове (сгради, лека промишленост, транспорт, земеделие и отпадъци); (ii) Намаляване с 21% спрямо 2005 г. на емисиите от инсталации, участващи в Схемата за търговия с емисии (всички големи индустриални и енергийни източници на емисии, както и авиационния сектор).³

Други цели са 10%-ен дял, достигнат от всички страни-членки за частта на биогоривото в цялото потребление на ЕС на бензин и дизел за транспорт към 2020 г., като това се въведе чрез целесъобразни разходи. Това е обвързано с направата на устойчива продукция при второто поколение био-гориво, да се постигне достъпност на цените и Директивата за качеството на горивата се измени съответно, за да се постигнат адекватни нива на смесване.⁴

Намаляването на потреблението чрез енергийна ефективност представлява най-дълготрайния път за намаляване на зависимостта от минерални горива и от внос на енергия. Мерки в областта на директивите за **енергийни характеристики на сградите** (превърща сертификатите за енергийна ефективност на сградите в действителен пазарен инструмент), чрез намаляване на разходите за електроенергия на домакинствата, (ii) Директивата за **енергийните етикети**, за по-широк кръг енергоизползващи продукти от търговски и промишлен характер; (iii) Интензификация на прилагането на Директивата за **екопроектиране**, премахване на неикономичните лампи с нажежаема жичка, за електрическите уреди в режим на готовност и за функциите на приборите в изключено състояние, за уличните и офисните осветителни инсталации, за външните електрозахранващи устройства и за приставките за телевизионни приемници; (iv) насърчаването на **когенерацията**; (v) създаване на мрежи от заинтересовани страни, **спогодбата с кметове** да бъдат предоставени фондове на Общността (включително по Програмата "Интелигентна енергия") за засилване на възпроизвеждане-

¹ Бонева С., Енергийната ефективност – най-големият европейски енергиен ресурс, сб. д. "Европейското бъдеще на България – правни аспекти", Издателски комплекс -УНСС София, 2013, с. 62-67

² Бонева С., Финансиране на проекти за енергийна ефективност и ВЕИ по схема "Енергийна ефективност и зелена икономика", сб. д. " Криза и икономически растеж", Издателски комплекс -УНСС, София, 2013 том 2, стр. 555-563.

³ Енергийна стратегия на Република България до 2020 г. за надеждна, ефективна и по-чиста енергетика.

⁴ http://www.chambersz.org/res/images/stories/useful-info/6-Energy_Policy-Bulgarian_adaptation.pdf

то на добрата практика в целия ЕС.¹ Съвместно с Европейската инвестиционна банка се организира нова Инициатива за финансиране на устойчиво развита енергия (Sustainable Energy Financing Initiative), (vi) прилагането на финансови инструменти, подходящи за малки по размер инвестиции, каквито много често са необходими за целите на енергийната ефективност (например — първоначални разходи за подобрения от страна на собственици или обитатели на сгради). (vii) По програмите на кохезионната политика (за миналия програмен период има 9 милиарда евро) са отделени средства за насърчаване на енергийната ефективност и на използването на възобновяеми енергийни източници през периода 2007-2013 г. Фондовете по кохезионната политика се използват за подпомагане на широк набор от дейности, включително подобрения на енергийната ефективност в промишлеността, търговията, транспорта и обществените сгради, когенерация и местно електропроизводство, нововъведения за устойчиво енергийно развитие, както и обучение в областта на наблюдението и оценката на енергийните показатели. В новите държави-членки кохезионната политика се използва за инвестиции за енергийна ефективност на жилищни сгради; (viii) пакет от документи за зелено данъчно облагане, в допълнение

към пакета от документи във връзка с енергетиката и изменението на климата. Тук се включва и преразглеждане на Директивата за енергийните данъци, което да я направи изцяло съвместима със целите по отношение на енергетиката и изменението на климата, както и преглед на възможностите за използване на ДДС и на други финансови инструменти за насърчаване на енергийната ефективност.

1.5. Подобряване на използването на местните енергийни ресурси на ЕС

Икономическите мерки, които се предприемат за използването на местни ресурси са важен елемент от един възможен План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност. Разработването на **възобновяеми енергийни източници** (вятърната енергия, слънчевата енергия, хидроенергията, енергията на биомасата и морските енергийни ресурси) са вероятно най-големия местен енергиен ресурс на ЕС.

За добро използване на природните ресурси на ЕС е разработен Стратегически план за енергийни технологии, приет от Европейския съвет през 2008 г. Постигнат е напредък по прилагането и на шесте направления: за вятърна енергия, слънчева енергия, биогорива от второ поколение, улавяне и съхранение на въглероден двуокис (CCS), електропреносни мрежи и устойчиво използване на енергията на ядреното деление. Тези направления са разработени в сътрудничество със съществуващите технологични платформи и с европейския промишлен сектор.

Въглищата представляват част от енергийният ресурс на Европа и са алтернатива на нефта и природния газ. Основен недостатък при използването на въглища са големите емисии на въглероден двуокис. Използването на въглищата в дългосрочен план може да е съвместимо само при съществуването на високоефективни централи и ако улавянето и съхранението на въглероден двуокис получи широко разпространение. Въвеждането на задължителни норми по отношение на емисиите на CO₂ би могло да се разгледа само след като бъдат оценени резултатите от демонстрационни проекти в промишлен мащаб и по-специално ако евентуалните стимули по Схемата за търговия с емисии, съгласно споменатото по-горе, се окажат адекватни.

Несигурността на доставките на **нефт и природен газ**, както и високата цена на тези запаси увеличават изгодите от добив на местни запаси. Освен това, нефтошистите и торфът са

¹ http://ec.europa.eu/energy/climate_actions/mayors/index_en.htm

също източници на енергия и добивът им в райони на ЕС може да допренесе за енергийната сигурност на някои държави-членки.

Атомната енергия е също фактор за сигурността на енергийните доставки в ЕС като източник на електроенергия, който не увеличава емисиите на парникови газове и с това допринася за противодействие на изменението в климата. "Доставките на уран в ЕС са диверсифицирани и идват от стабилни райони (Австралия и Канада осигуряват близо половината от потреблението на ЕС), а цената на урана има ограничено влияние върху себестойността на електроенергията".¹ Всяка държава-членка сама решава дали да инвестира в ядрената енергетика, все пак прилагането на нормативната рамка за ядрена сигурност и безопасност е въпрос от общ интерес за ЕС.

Със създаването на група на високо равнище за ядрена безопасност и управление на ядрените отпадъци (High Level Group on Nuclear Safety and Waste Management), в която участват националните регулатори, както и след обсъжданията в рамките на Европейския форум за ядрена енергия (European Nuclear Energy Forum) Комисията представи през 2008 г. преразгледано предложение за директива, установяваща нормативна рамка на Общността за ядрена безопасност.²

Стремейки се да надгражда своите приоритети и да извлече максимални поуки от кризи и сътресения, които съпътстват енергийната политика на ЕС, Комисията в сътрудничество с Изпълнителния Комитет на ЕКП разработват и приемат Енергийна Стратегия на Европа за периода 2011-2020 г. След газовата криза от 2009 г. Европейската комисия реагира на настоящата геополитическа обстановка и зависимост на ЕС от вноса чрез акцентирание на диверсификацията на външните енергийни доставки, подобряването на енергийната инфраструктура, завършването на вътрешния енергиен пазар на ЕС и спестяването на енергия. Важно място заема необходимостта от един "по-колективен подход чрез функциониращ вътрешен пазар и засилено сътрудничество на регионално и европейско равнище, насочено поспециално към координиране на развитието на мрежите и отваряне на пазарите, и на второ място в по-съгласувани външни действия". Това включва гарантиране чрез инструментите на разширяването, че тези ръководни принципи се спазват от страните кандидати и потенциални кандидати.³

В тази връзка Европейската комисия се обяви в подкрепа на държавите-членки за създаване на енергиен съюз, чрез създаване на подходящ механизъм за взаимно информиране и обсъждане на държавите членки за всички важни решения преди да се приемат. Ето защо е необходимо да се направи оценка на вариантите за доброволно обединяване на търсенето и при договарянето на по-изгодни условия в съответствие с правилата на законодателството на ЕС и търговското право. За тази цел държавите-членки е необходимо да се информират взаимно за националните решения в енергийната политика и да информират и включат Комисията преди започване на преговори за междуправителствени споразумения. Това е вид гаранция, че споразуменията се сключват в съответствие с правото на ЕС.

Библиография

1. Европейска стратегия за енергийна сигурност, Съобщение на Комисията до Европейския парламент и съвета, Брюксел, 28.5.2014г., COM (2014) 330 final;
2. Европейска комисия, Енергийна сигурност: Комисията предлага цялостна стратегия за увеличаване на сигурност на доставките, Брюксел, 28 май 2014г.;

¹ Комисия на Европейската общност, COM (2008) 781, Брюксел 13.11.2008.

² Пак там.

³ Комисия на Европейската общност, COM (2014) 330 final, стр. 3.

3. Европейска енергийна стратегия 2011-2020г. Резолюция на Изпълнителния Комитет на ЕКП за Енергийна Стратегия на Европа за периода 2011-2020, одобрена на заседание от 1-2 декември 2010 г.;
4. Енергия от възобновяеми източници осовен участък на европейския енергиен пазар, Брюксел, 6.6.2012, COM (2012) 271 final;
5. Стратегията за националан сигурност на България, приет с решение на Народното събрание от 8.03.2011г.;
6. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно "Новата енергийна политика на Европейския съюз – приложение, ефективност и солидарност за гражданите", докладчик: Hernandez Bataler, TEN/422 Новата енергийна политика на ЕС, Брюксел 16.09.2010;
7. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и комитета на регионите, приносът на регионалната политика за интелигентен растеж в рамките на стратегия "Европа 2020", sec(2010) 1183, Брюксел, 6.10.2010, COM(2010) 553;
8. Съобщение на Комисията до Европейския парламент и съвета, Европейска стратегия за енергийна сигурност, Брюксел, 28.5.2014 г., COM (2014) 330 final;
9. Директивна 2009/28/ЕО на Европейския парламент и на съвета от 23.04.2009 за насърчаване използването на енергия от възобновяеми източници и за изменение и в последствие за отмяна на директива 2001/77/ЕО и 2003/30/ЕО;
10. Доц.д-р инж.Ботьо Захаринов,НБУ, ЕВРОПЕЙСКА И НАЦИОНАЛНА ЕНЕРГИЙНА СТРАТЕГИЯ ДО 2020 Г., Доклада изнесен на 17.02.2012г в НБУ пред студентска конференция на тема"Алтернативни енергийни източници и интелигентна енергия" проведена по проект"Интелигентна младеж –интелигентна енергия",финансиран от МОМН Национален център "Европейски младежки програми и проекти";
11. Декларация на участниците в националната конференция "Енергийна стратегия на Р България – анализи и препоръки" 19 – 20 февруари 2009 г., София;
12. Предизвикателства и политики в областта на енергетиката, Принос на Комитета към заседанието на Европейския съвет към 22.05.2013г.;
13. План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност и солидарност, Брюксел, 13.11.2008, COM (2008), 781;
14. План за действие на ЕС за енергийна сигурност и солидарност, Брюксел, 6.1.2009, COM (2008) 781, окончателен;
15. Център за изследване на демокрацията, Анализ на енергийния сектор и енергийна (не) сигурност в България , 2014 г. <http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=16982>;
16. Център за изследване на демокрацията, Енергийният сектор на България, основни проблеми в управлението, 2010, София;
17. Green Paper A European Strategy for Sustainable Competitive and Secure Energy, Brussels, 8.3.2006, COM (2006) 105 final;
18. EU-27 and Russia basic statistical indicators and selected trade figures, 2000-2010, Eurostat Statistics in focus, 69/2011;
19. Commission Staff Working Document, In-depth study of European Energy Security *Accompanying the document*, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: European energy security strategy, COM(2014) 330 final, Brussels, 2.7.2014;
20. Energy, Sustainable, Secure and Affordable Energy for Europeans, European Commission, The European Union Explained, <http://europa.eu/pol/ener/flipbook/en/files/energy.pdf>

ИНСТИТУЦИИ В ЕНЕРГЕТИКАТА В БЪЛГАРИЯ И ЕС – СЪЩНОСТ, СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Силвия Димитрова*

Резюме

Ролята на институциите при формиране на енергийната политика на България и на Европейския съюз е безспорно изключително значима. Ресурсите, чрез които се добива енергия, необходима както за гражданите, така и за предприятията, не са неизчерпаеми, поради което се налага да бъдат добре и разумно управлявани. Сектор Енергетика е от стратегическо значение за ЕС. Енергийната зависимост на Европа, като потребител на 1/5 от произвежданата енергия в света, от външни доставчици обуславя необходимостта от провеждане на разумна политика не само в рамките на Европейския съюз като цяло, но и що се касае до всяка една от държавите-членки. От голямо значение за формиране на енергийната политика на ЕС са както институциите на съюза, така и тези във всяка държава.

INSTITUTIONS IN THE ENERGY SECTOR IN BULGARIA AND THE EU – NATURE, STRUCTURE, FUNCTIONS, GOALS AND OBJECTIVES

Summary

The role of institutions in shaping energy policy of Bulgaria and the European Union is certainly very significant. Resources through which the extraction of energy required for citizens and businesses, are not inexhaustible, and therefore need to be well and wisely managed. Energy sector is of strategic importance for the EU. Europe's energy dependency, as a user of 1/5 of produced energy in the world, from external suppliers necessitates prudent policy not only within the European Union as a whole, but also as regards each of the Member States. Of great importance for the formation of the EU energy policy are the EU institutions and those in each country.

1. Институции в енергетиката в България

Държавната политика и управление в сектор "Енергетика" се осъществяват от Народното събрание като законодателен орган на Република България и Министерски съвет. По предложение на Министерски съвет Народното събрание приема Енергийна стратегия на Република България, с която биват определени основните цели, етапи, средства и методи за развитие на енергетиката¹.

1.1. Министерство на икономиката и енергетиката. Съгласно чл. 4 от Закона за енергетиката министърът на икономиката и енергетиката провежда енергийната политика на Република България. Правомощията му се изразяват в:

1. Разработване и внасяне за одобрение от Министерския съвет Енергийна стратегия на Република България;
2. Приемане на краткосрочни, средносрочни и дългосрочни общи прогнозни енергийни баланси на страната в съответствие с приетата стратегия;
3. Внасяне за утвърждаване от Министерския съвет списък на стратегическите обекти от национално значение в енергетиката в т.ч. и тези, добиващи местни твърди горива;

* Докторант в катедра "Частноправни науки", Юридически факултет, УНСС, e-mail: silviya.g.dimitrova@abv.bg

¹ Чл. 3, ал. 2 от Закон за енергетиката. <http://lex.bg/laws/ldoc/2135475623>

4. Определяне със заповед задължителни показатели за степента на надеждност на снабдяването с електрическа енергия, както и мерки за покриването им;

4а. Компетентност по въпросите за сигурността на доставките на природен газ по смисъла на Регламент (ЕС) № 994/2010 на Европейския парламент и на Съвета от 20 октомври 2010 г. относно мерките за гарантиране на сигурността на доставките на газ и за отмяна на Директива 2004/67/ЕО на Съвета (ОВ, L 295/1 от 12 ноември 2010 г.), наричан по-нататък "Регламент (ЕС) № 994/2010";

5. Определяне на необходимите нови мощности за производство на електрическа енергия и обнародва опис на необходимите нови мощности в "Държавен вестник";

6. Внасяне за утвърждаване от Министерския съвет опис на нови обособени територии за разпределение на природен газ и за изменение на съществуващи обособени територии за разпределение на природен газ, за които не е издадена лицензия, и го обнародва в "Държавен вестник";

7. Одобряване на програми и стратегии за реструктуриране в енергетиката;

8. Определяне на обща годишна квота за задължително изкупуване на електрическа енергия от производители, ползвачи местни първични енергийни източници (на гориво), до 15 на сто от цялата първична енергия, необходима за производството на електрическа енергия, консумирана в страната за всяка календарна година, по съображения за сигурност на снабдяването.

9. Изготвяне на анализ на националния потенциал за високоефективно комбинирано производство въз основа на приети критерии, изготвяне и оценка на постигнатия напредък от увеличаване дела на високоефективното комбинирано производство в брутното потребление на електрическа енергия на всеки 4 години с допълнително задължение да го публикува на страницата на Министерството на икономиката и енергетиката в Интернет;

10. Предложения за създаване и съхраняване на държавни резерви и военновременни запаси в енергетиката;

11. Утвърждаване на нормативи за резервите на горива, необходими за сигурно енергоснабдяване;

12. Осъществяване на контрол в предвидените от закона за енергетиката случаи;

13. Даване на разрешение за търсене и проучване на енергийни ресурси и организира дейността по предоставяне на концесии за добив на енергийни ресурси и за изграждане на хидроенергийни обекти;

14. Ежегодно издаване на бюлетин за състоянието и развитието на енергетиката;

15. Формиране и провеждане на държавна политика, свързана с дейностите по пренос на нефт и нефтопродукти чрез тръбопроводи за пренос на и през територията на страната;

16. Представител е на държавата в отношенията с други държави, както и с търговски дружества по всички въпроси, свързани с прилагането на Договора към Енергийната харта и с реализацията на проекти за изграждане на транснационални инфраструктури за пренос на електрическа енергия, природен газ и нефт и за интегриране на националния пазар на електрическа енергия и природен газ на регионално равнище;

17. Предоставяне на компетентните институции на Европейския съюз информацията, предвидена в правото на Европейския съюз;

18. В съответствие с правомощията си отправя до компетентните институции на Европейския съюз искания и уведомления за предоставяне на временно освобождаване от прилагането на разпоредби от правото на Европейския съюз и преходни периоди в областта на енергетиката в случаите, предвидени в правото на Европейския съюз;

19. Организация и контрол по изпълнението на Националния план за инвестиции за периода 2013 – 2020 г. и представяне на Европейската комисия считано от 2014 г. ежегодно до

31 януари обобщен доклад за неговото изпълнение въз основа на докладите на енергийните предприятия, за които възникват задължения съгласно този план;

20. Издаване на предвидените в закона подзаконови нормативни актове съобразно своята компетентност;

21. Представява Република България в международни организации в областта на енергетиката.¹

1.2. Обществен съвет по енергетиката. Той е консултативно звено към министъра на икономиката и енергетиката. По силата на чл. 7а от Закона за енергетиката и Заповед № РД-16-489/03.04.2013г. се създава с цел да защита интересите на потребителите като консултативно звено за решаване на проблеми от специалната компетентност на министъра, определени в Закона за енергетиката. Състои се от основен и разширен състав. В основния участват двама секретари и членове. Членовете са както следва: един представител на Държавната комисия за енергийно и водно регулиране, един представител на организации, представляващи производители на енергия от възобновяеми източници, двама представители на организации, представляващи потребителите, двама представители на синдикални организации на национално равнище, един представител от Български енергиен холдинг ЕАД, един представител на електроразпределителни дружества, един представител на частни топлоелектрически централи, един представител на организация, представляваща големите консуматори на ток, шест представители на гражданите от регионите на страната и един представител на Техническия университет. Единият от двамата секретари се определя от министъра, а другият се избира сред шестте представители на гражданската квота. Разширеният състав включва основния състав и независими организации и експерти, които по решение на Съвета се канят за заседания за предоставяне на експертиза по темите, предвидени за обсъждане. Общественият съвет обсъжда и дава мнения по проекти на нормативни актове на министъра на икономиката, енергетиката и туризма при определянето и провеждането от него политики, изработка и предлага конкретни инициативи при осъществяване на горепосочените дейности, наблюдава изпълнението на предприетите от министъра на икономиката, енергетиката и туризма действия, както и обсъжда постигнатите резултати и предлага мерки за оптимизирането на реализираните действия. В изпълнение на своите функции Съветът приема становища и препоръки към министъра на икономиката, енергетиката и туризма.²

1.3. Единен орган за управление на подземните богатства. От 01 март 2011 г. е създаден и функционира Единен орган за управление на подземните богатства в страната. Той обединява дейността и функциите, осъществявани до този момент от трите държавни институции – Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, Министерство на околната среда и водите и Министерство на регионалното развитие и благоустройството. Дейността на Единния орган е концентрирана в една структура – Министерство на икономиката и енергетиката, което извършва дейности по предоставяне на права за търсене, проучване и добив на подземни богатства. Това способства за установяване на обща практика по провеждането на процедури и предоставяне на права. Концентрирането на дейността на едно място осигурява повече прозрачност, ясни правила и намалява времетраенето за отделните процедури. При създаването си Единният орган наследи над 1100 преписки за разрешения и концесии. По всяка от тях са предприети конкретни действия и към края на 2012 г. остават за провеждане само около 100 процедури за търг и конкурс.³

¹ чл. 4, ал. 2 от Закон за енергетиката. <http://lex.bg/laws/ldoc/2135475623>

² <http://old1.mee.government.bg/bg/pages/about-public-council-109.html>

³ <http://old1.mee.government.bg/bg/pages/about-ubgur-105.html>

1.4. Кметове на общини. Тяхната роля е описана в чл. 6 от Закона за енергетиката. На първо място, те изискват от енергийните предприятия на територията на общината прогнози, програми и планове за развитие на потреблението на електрическа и топлинна енергия и природен газ, както и предвиждане на благоустройствени работи в общите и подробни устройствени планове, необходими за изпълнението им.

2. Институции в енергетиката в Европейския съюз

Европейският съюз е политически и икономически съюз между 28 европейски държави. Неговият статут е регламентиран в Договора за Европейския съюз (ДЕС) и Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС), в сила от 1 декември 2009 г. Европейският съюз е международна организация без аналог (*sui generis*). Държавите-членки са му предоставили голям кръг от правомощия, включително и в областта на външните работи и политиката на сигурност¹. В изчерпателно изброени в ДЕС области на ЕС е предоставена изключителната компетентност да приема правнообвързващи актове, като държавите членки повече нямат правото да приемат свои. В други области ЕС притежава споделена с държавите членки компетентност. В тези области на т.нар. споделена компетентност държавите членки могат да приемат национални актове, доколкото ЕС не е упражнил правото си да приеме свои.

2.1. Европейски парламент. Това е единствената пряко избирана институция, която представлява гражданите на Европейския съюз. Заедно със Съвета на Европа той осъществява законодателната власт на ЕС. ЕП представлява 500 милиона души, колкото е близо общото население на 28-те държави-членки на Европейския съюз. Неговата главна роля, като движеща политическа сила, е създаването на различни инициативи. Основните задължения на Европейския парламент са: определянето на законодателните актове, които оказват влияние върху ежедневието на европейските граждани в това число и тези, които засягат сектор Енергетика, и на годишния бюджет на ЕС – правомощия, които той споделя със Съвета на министрите (28 национални правителства на ЕС) в система, подобна на двукамарна. Парламентът има също правомощия за контрол или надзор над останалите институции на ЕС. Той наблюдава как те работят и как изразходват парите на данъкоплатците. Парламентът може да поставя нови въпроси за разглеждане в европейския политически дневен ред.²

2.2. Европейска комисия. Европейската комисия е наследник на една от петте институции, създадени в наднационалната система на европейските общности след знаменитата декларация на френския външен министър Робер Шуман от 9 май 1950 г. Първата изпълнителна институция в рамките на обединена следвоенна Европа е Върховният орган на Европейската общност за въглища и стомана, започнал работа през 1951 г. От тогава досега институцията е претърпяла множество промени в името, правомощията, състава си. С последните поправки на учредителните договори, внесени с Договора от Лисабон, ЕК става изпълнителен орган на обединения Европейски съюз. Главната ѝ роля е да определя цели и приоритети за действие, да предлага закони на Парламента и Съвета, да управлява и прилага политиките на ЕС и бюджета, да налага спазването на европейското право (заедно със Съда на ЕС) и да представя ЕС извън Европа. Комисията управлява и ежедневната дейност на Съюза: прилагане на политиките, изпълнение на програмите, разходване на средствата и др. Важна роля има и за сектор "Енергетика".³

¹ Boneva S., Energy Security and Energy Dependency of the European Union: The Problem of Energy Supply, "Sustainable Development", Ravda, Bulgaria, Publishing complex, Sofia, 2012, p.127-136.

² <http://www.europarl.europa.eu/portal/bg>

³ http://ec.europa.eu/index_bg.htm

2.3. Съвет на Европейския съюз. Той е орган за управление на Европейския съюз, който заедно с Европейския парламент осъществява законодателната власт на ЕС. Водещата институция е и при вземането на решения. За разлика от другите административни органи той няма постоянен състав, а се състои най-общо казано от ресорните министри на всяка една от страните членки. Затова понякога го наричат с остарялото Съвет на министрите (Council of Ministers) или просто Съвет. Както и Европейският парламент, Съветът е създаден с учредителните договори от 1950-те год. Работните езици са английски, френски и немски. Седалището на Съвета е в Брюксел, където се провеждат срещите на министерско ниво. Съветът, заедно с Парламента, определя правилата за всички дейности на Европейските общности, които представляват "първата колона" на ЕС: вътрешния пазар и повечето от общите политики. В добавка Съветът носи основна отговорност за дейностите по "втория и третия стълб" от храмовата структура на съюза – т.е. междуправителственото сътрудничество в сферата на общата външна политика и сигурност, и на правосъдието и вътрешния ред. Съгласно чл. 202 на Договора от Маастрихт ролята му е да работи за изграждането на ЕС. Съветът трябва да: осигурява координирането на общите икономически политики на страните-членки на ЕС, да взема решения, чрез своите актове да упълномощава Европейската комисия да осъществява правилата, формулирани от Съвета. На практика, Съветът изпълнява следните функции: законодателна – приема законите на ЕС по препоръка на Европейската комисия и Европейския парламент; приема бюджета на ЕС съвместно с Европейския парламент; външна политика и отбрана – Съветът се стреми да осъществява единна външна политика и политика на отбрана на страните-членки, макар че всяка страна е свободна да ги определя самостоятелно; икономическа политика – Съветът се стреми да осъществява единна икономическа политика на страните-членки; правосъдна – Съветът координира правосъдните системи на страните-членки и по-специално борбата им срещу тероризма.¹

2.4. Европейски икономически и социален комитет. ЕИСК е консултативен орган на Европейския съюз. Създаден е през 1957 г., за да предоставя експертно мнение на основните институции на ЕС (Европейската комисия, Европейския съвет, Европейския парламент) чрез изготвяне на становища по предложения за законодателни актове на ЕС и становища по собствена инициатива по различни въпроси. Една от основните задачи е осъществяване на връзката между институциите на ЕС и гражданско общество. Членовете на ЕИСК са широк кръг от организации с икономически, социални и културни интереси в родните си страни. Те се разделят на три групи: "Работодатели", "Работници" и "Други интереси" (т.е. земеделски стопани, потребители, защитници на околната среда, семейни организации, НПО, и др.), за да формират връзката между Европейския Съюз и организациите на гражданското общество в държавите членки.²

2.5. Комитет на регионите. Комитетът на регионите е консултативен орган, който представлява местните и регионалните власти в Европейския съюз. Ролята на Комитета на регионите е да представя местните и регионалните гледни точки относно законодателството на ЕС. Той прави това, като изготвя доклади ("станoviща") относно предложенията на Комисията. Комисията, Съветът и Парламентът трябва да се консултират с Комитета на регионите, преди да вземат решения, свързани с ЕС, по въпроси, касаещи местните и регионалните администрации (например относно околната среда, образованието, общественото здравеопазване или политиката в областта на заетостта). Понастоящем Комитетът на регионите се състои от 353 членове (и също толкова заместник-членове) от всички 28 държави от ЕС. Членовете и заместниците се назначават за петгодишен мандат от Съвета въз основа на предложения от държавите от ЕС. Всяка държава избира своите членове по собствен начин,

¹ http://ec.europa.eu/bulgaria/abc/eu_works/institutions/council-of-the-european-union_bg.htm

² <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.bg.home>

но всички делегации отразяват политическия, географския и регионалния/местния баланс в своята държава. Членовете са избрани членове или ключови участници в местните или регионалните органи в своя регион. Всяка година Комитетът на регионите провежда пет пленарни сесии за определяне на общата политика и за приемане на становища. Неговите шест комисии се занимават с различни области на политиката и подготвят становищата, които се обсъждат по време на пленарните сесии: Комисия по политика на териториално сближаване; Комисия по икономическа и социална политика; Комисия по образование, младеж, култура и научни изследвания; Комисия по околна среда, изменение на климата и енергетика; Комисия по гражданство, управление, институционални въпроси и външни работи; Комисия по природни ресурси.¹

2.6. Европейска инвестиционна банка. Европейската инвестиционна банка е собственост на 28-те държави-членки от ЕС. Тя взема кредити от капиталовите пазари и ги отдава с ниски лихвени проценти за проекти, които подобряват инфраструктурата^{2,3}, енергийните доставки⁴ или екологичните стандарти^{5,6} както в рамките на ЕС⁷, така и в съседните или развиващите се държави. ЕИБ има 6 приоритетни цели за отпускане на кредити, изложени в бизнес плана на банката: "Сближаване и управление"; "Подпомагане на малки и средни предприятия (МСП)"; "Екологична устойчивост"; "Изпълнение на инициативата "Иновации 2010"; "Развитие на трансевропейски транспортни и енергийни мрежи (TEN)"; "Устойчива, конкурентоспособна и безопасна енергия".⁸

¹ http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/cor/index_bg.htm

² Бонева С., Соларен парк "Desertec"- стъпка към повишаване на енергийната сигурност на ЕС, сб.д. "Членството на България в ЕС: пет години по-късно" изд. комплекс -УНСС, София, 2014, с.142-153

³ Бонева С., Европейската енергийна програма за възстановяване- инструмент за постигане целите на енергийната политика на ЕС, on-line списание "Наука и технологии", том 4, 2014, с. 141-153

⁴ **Boneva S.**, Bulgaria and the European union: renewable energy sources, Conference "Strategic developments and establishment of Serbia's position in contemporary international relations", Belgrade, 2013, pp. 259-269

⁵ Бонева С., Ролята на европейските стандарти за развитието на единния вътрешен пазар, сб. д. "Съвременният модел на европейския съюз и мястото на България в него", Издателство на МВБУ 2013 г., с.754-766

⁶ Бонева С., Европейски и международни стандарти за качество, изд. "График", София, 2011

⁷ Бонева С., Енергийна политика на ЕС до 2050 година, акад. сп. "Управление и образование", кн.4, том 10, 2014, с. 133-140

⁸ http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/eib/index_bg.htm

АСОЦИАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ЕНЕРГИЯ ОТ КОНВЕНЦИОНАЛНИ И ВЕИ ИЗТОЧНИЦИ В БЪЛГАРИЯ И ЕС

*Силвия Димитрова**

Резюме

Използването на енергия, добивана от възобновяеми енергийни източници, комбинирана с рационалното ѝ потребление, се счита за най-доброто решение на проблемите, свързани със сигурността на доставките, опазването на околната среда и икономическото развитие. ВЕИ секторът е един от най-бързо развиващите се сектори на европейската икономика. Директива 2009/28 за поощряване на енергията от възобновяеми източници постави общата рамка за развитие на сектора в ЕС, включваща общоевропейска цел за увеличаване дела на ВЕИ до 20% в общото крайно потребление на енергия до 2020 г. Асоциациите и организациите на производителите на енергия от конвенционални и ВЕИ източници имат също толкова значима роля за формирането на енергийната политика на България и ЕС колкото и националните и европейски институции.

ASSOCIATIONS AND ORGANIZATIONS OF PRODUCERS OF ENERGY FROM CONVENTIONAL AND RENEWABLE ENERGY SOURCES IN BULGARIA AND THE EU

Summary

Use of energy derived from renewable energy sources, combined with rational consuming, is considered the best solution to the problems of security of supply, environmental protection and economic development. RES sector is one of the fastest growing sectors of the European economy. Directive 2009/28 on the promotion of renewable energy set the general framework for the development of the sector in the EU, including the European target of increasing the share of renewable energy to 20% of total final energy consumption by 2020. Associations and organizations of producers of energy from conventional and renewable energy sources are equally significant role in shaping the energy policy of Bulgaria and the EU as well as national and European institutions.

1. Българска фотоволтаична асоциация

Българска фотоволтаична асоциация (БФА) е сдружение с нестопанска цел със седалище в гр. София, което обединява компании от соларния бранш с най-различен профил – производители на соларни панели; проектантите; инсталатори; инвеститори в изграждането на фотоволтаични централи; фирми, развиващи проекти; финансови институции; инвестиционни посредници и консултантите, научни и образователни организации. Сдружението осъществява дейност в частна полза. Предметът на дейност на Сдружението са следните дейности: подпомагане на инвеститорите в изграждането на фотоволтаични електроцентрали и електроцентрали от други възобновяеми енергийни източници; подпомагане на процеса на интеграция с европейското законодателство в областта на изграждането на фотоволтаични електроцентрали и електроцентрали от други възобновяеми енергийни източници; разработване на анализи, стратегии, методики, ръководства, технически, стандартизационни и други документи, включително предложения за промени на нормативната уредба, проучва-

* Докторант в катедра "Частноправни науки", Юридически факултет, УНСС, e-mail: silviya.r.dimitrova@abv.bg

ния, измервания на качество и други дейности в областта на изграждането на фотоволтаични електроцентрали и електроцентрали от други възобновяеми енергийни източници; популяризиране и утвърждаване на добрите практики в сферата на изграждането на фотоволтаични електроцентрали и такива от други възобновяеми енергийни източници; организиране на форуми, семинари и конференции за обмяна на идеи, опит и информация в областта на развиването, управлението и финансирането на инвестиционни проекти, както и изграждането и поддръжката на фотоволтаични електроцентрали и инсталации. Членството е доброволно, като могат да участват всички юридически и дееспособни физически лица, които желаят да се ползват от дейността на БФА.¹

2. Асоциация на производителите на екологична енергия

Сдружението е независима неправителствена организация със седалище в гр. Варна, което си поставя за цел да допринесе за разработването, изпълнението и актуализирането на политиката и законодателството на Европейската общност в областта на околната среда и възобновяемите източници на енергия. Сдружението обединява и защитава членовете си – юридически и физически лица, и инициативата им в областта на производството и разпространението на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, с цел подпомагане и защита на устойчивото развитие, като представлява техните икономически и браншови интереси пред държавни органи, пред търговци, пред обществени и политически организации, пред национални и международни институции и организации, като за осъществяването на своите цели си сътрудничи с последните. Конкретните цели на Асоциацията на производителите на екологична енергия са: методологично подпомагане на научно-развойната дейност на дружества, университети и училища, свързани с устойчивото развитие и производството на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници; осъществяване на проучване, лансиране и защита на икономическите, социалните и професионалните интереси на членовете на Сдружението във връзка с развитието на производството на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници^{2,3,4}, както и да популяризира дейността на членовете си посредством медиите, печата и широката общественост; събиране, обобщаване и предложения за идеи за промяна за действащото законодателство, както и установяването на контакти с органите на изпълнителната и законодателната власт в страната и Европейския съюз, с цел активно участие в разработката на предложения за нормативни актове и техните алтернативни проекти в областта на устойчивото развитие и възобновяемите източници на енергия; осъществяване сътрудничество между членовете на сдружението и органите на държавната и местната власт и управление във връзка с устойчивото развитие и производството на екологична енергия⁵ от възобновяеми енергийни източници, както и да съдейства и участва при разработване на проекти в бранша; съдействие за приобщаване на членовете си към Европейските и световните икономически структури, чрез осъществяване на международно сътрудничество със сходни организации; повишаване на техническите,

¹ <http://www.bpva.org/bg/pages/about.html>

² Boneva S., Green Energy: Pros and Cons, Academic journal "Management and Education", Vol. VIII (I) 2012, p. 198-204.

³ Boneva С., Соларен парк "Desertec"- стъпка към повишаване на енергийната сигурност на ЕС, сб.д. "Членството на България в ЕС: пет години по-късно" изд. комплекс -УНСС, София, 2014, с.142-153.

⁴ Boneva S., Bulgaria and the european union: renewable energy sources, Conference "Strategic developments and establishment of serbia's position in contemporary international relations", Belgrade, 2013, pp. 259-269.

⁵ Boneva С., Енергийна политика на ЕС до 2050 година, акад. сп. "Управление и образование", кн.4, том 10, 2014, с. 133-140

юридическите и икономическите познания на своите членове в областта на производството и експлоатацията на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, като за целта организира курсове, семинари, презентации и други подобни, посредством които членовете да могат се запознаят с новите технологии и постижения в областта на възобновяемите енергийни източници.¹

3. Български енергиен холдинг ЕАД

Българският енергиен холдинг е дружество, което е изцяло държавна собственост. Обединява компании, развиващи дейността си в производството и преноса на електрическа енергия, транзит, пренос и съхранение на природен газ, както и добив на лигнитни въглища. Основно място заема в дейностите по износ на електрическа енергия. На база притежавани активи е най-голямото дружество собственост на българската държава. Правото на собственост на дружеството се упражнява от министъра на икономиката и енергетиката. Значимостта от стратегическа гледна точка на БЕХ ЕАД се обуславя от фактите, че негово притежание са основните предприятия за производство на електроенергия в България, както и мрежата за пренос на електрическа енергия и мрежата за транзит и пренос на природен газ. Българският енергиен холдинг е също общественият доставчик на електроенергия и газ.

Дейността на БЕХ ЕАД се извършва в няколко сектора с важно значение за енергетиката.

3.1. В сектор "Електроенергетика" тя се осъществява от четири дъщерни дружества:

3.1.1. "АЕЦ Козлодуй" ЕАД. Дружеството е собственик и оператор на единствената атомна електроцентрала в България. Централата осигурява повече от една трета от електроенергията в страната. Получава ядреното си гориво по дългосрочни договори от руски доставчик и продава произведената електроенергия на НЕК ЕАД на регулирания пазар и на промишлени дружества и търговци на енергия по свободно договорени цени.²

3.1.2. "ТЕЦ Марица изток 2" ЕАД. Дружеството е собственик и оператор на най-голямата топлоелектрическа централа на лигнитни въглища в България. На база инсталираната мощност централата е второто по големина съоръжение за производство на електроенергия в България и осигурява приблизително една пета от електроенергията на страната. "ТЕЦ Марица изток 2" ЕАД работи с местно добити лигнитни въглища от "Мини Марица изток" ЕАД, дъщерно дружество на БЕХ ЕАД.³

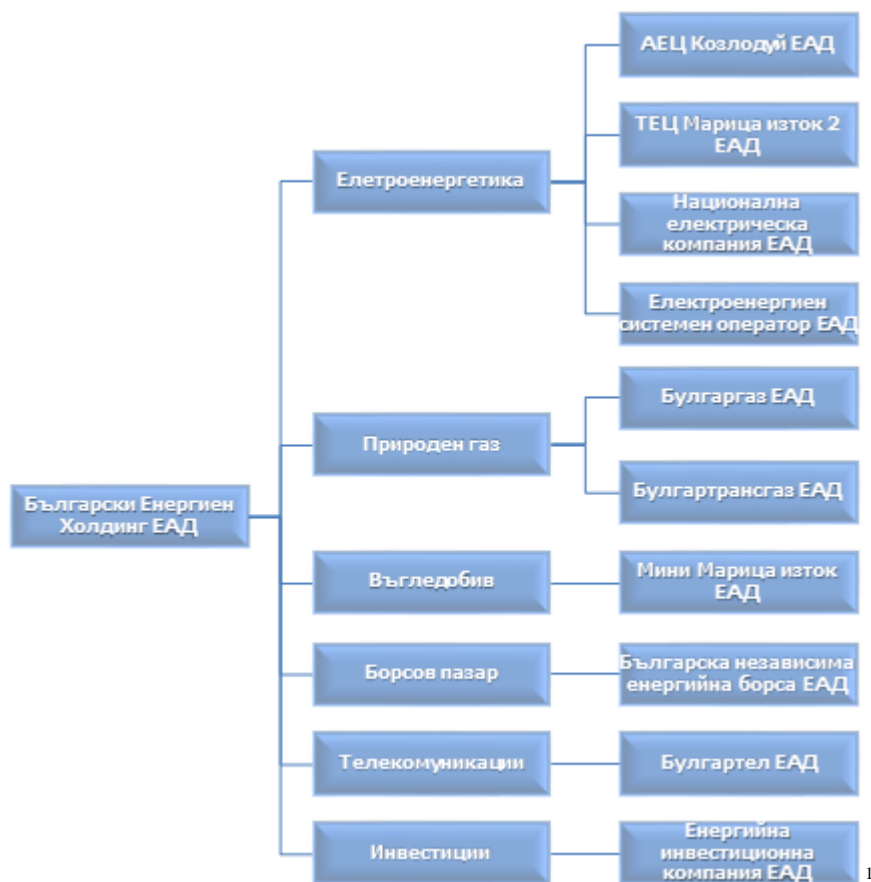
3.1.3. "Национална електрическа компания" ЕАД. НЕК ЕАД е собственик и оператор на няколко водноелектрически централи (ВЕЦ) и обществен снабдител и доставчик от последна инстанция на електроенергия в страната. Дружеството произвежда електрическа енергия, купува и продава електроенергия на регулирания и свободния пазар, доставя електроенергия до определени клиенти свързани към електропреносната мрежа и се занимава със внос и износ на електроенергия. На регулирания пазар НЕК ЕАД действа като единствен купувач от производителите на енергия в мрежа високо напрежение. Като обществен доставчик на електрическа енергия в България НЕК ЕАД е единственият доставчик на електроенергия по регулирани цени за четирите електроразпределителни дружества на средно и ниско напрежение в страната и на около 90 промишлени дружества, които са присъединени към мрежата.⁴

¹ <http://apee.bg/%D1%87%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE/%D1%83%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2/>

² <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42?id=249>

³ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42?id=250>

⁴ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42?id=251>



3.1.4. "Електроенергиен системен оператор" ЕАД. ЕСО ЕАД е собственик и оператор на електропреносната мрежа на високо и средно напрежение в страната с дължина около 15 130 км. Дружеството притежава лицензия за пренос на електрическа енергия, включително за координиране на специални балансиращи групи за период от 35 години, издадена през декември 2013. Дружеството администрира балансиращия пазар на електроенергия, който стартира на 1 юни 2014, провежда търгове за преносен капацитет и осигурява централизирано диспечирание на националната електроенергийна система.²

3.2. Сектор "Природен газ". Дейността на БЕХ ЕАД в сектор природен газ се осъществява от "Булгаргаз" ЕАД и "Булгартрансгаз" ЕАД. "Булгаргаз" ЕАД е общественият доставчик на природен газ, а "Булгартрансгаз" ЕАД отговаря за преноса и транзита на природен газ през системите за пренос и транзит на газ в България и също така експлоатира газохранилище на територията на страната.³

3.3. Сектор "Въгледобив". "Мини Марица изток" (ММИ) ЕАД оперира като най-голямата мина за добив на лигнитни въглища по открит способ в страната и продава на четирите топлоелектрически централи, включително "ТЕЦ Марица изток 2" ЕАД, всички от които са

¹ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-20-56-05/2014-04-13-21-46-53>

² <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-29-42?id=252>

³ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-30-14>

разположени в комплекса Марица изток. ММИ ЕАД произвежда всички брикети от въглища и над 90% от въглищата необходими за енергийното производство на топлоелектрическите централи в България. Електроенергията, произведена в комплекса Марица изток – възлиза на над 25% от общото производство на електрическа енергия в България. Производствената площ на мината е приблизително 240 квадратни километра и има запаси от 2 096 милиона тона. Максималният капацитет на добив на мината е 35 милиона тона годишно. Запасите от въглища на ММИ ЕАД се очаква да са достатъчни да обслужват текущото потребление за период между 60 и 70 години.¹

3.4. Сектор "Борсов пазар". "Българска независима енергийна борса" (БНЕБ) ЕАД притежава лицензия за опериране на електроенергийната борса в България за период от 10 години. БНЕБ ЕАД е новоосновано дружество през януари 2014 г. Процесите по либерализация на електроенергийните пазари предполагат създаването на вътрешен – за общността пазар, който предоставя възможност на потребителите за свободен избор на доставчик на електрическа енергия с цел повишаване на ефективността, конкурентни цени, по-високи стандарти на услугите, сигурност на доставките и устойчиво развитие. Борсовият пазар на електрическа енергия играе съществена роля в процесите на либерализация на електроенергийните пазари като отразява равновесната цена, определена като пресечна точка между търсенето и предлагането. Усилията на БНЕБ ЕАД към моментна са съсредоточени в стартирането на функциониращ борсов пазар за електроенергия в българската пазарна зона и в последващо обединение със съседните пазари.²

3.5. Сектор "Телекомуникации". "Булгартел" ЕАД е телекомуникационен оператор. Дружеството оперира своя собствена мрежа за предоставяне на телекомуникационни услуги на територията на България и осигурява международни услуги чрез надеждни партньори с глобално покритие. "Булгартел" ЕАД е създаден през 2007 с цел да управлява оптичната телекомуникационна мрежа на "Булгаргаз" ЕАД. Мрежата е с дължина 850 км и осигурява алтернативна услуга за доставки на едро на телефонните компании. Клиентите на дружеството са предимно телекомуникационни оператори, корпоративни клиенти със значителен международен трафик на данни и разработени комуникационни мрежи в чужбина.³

3.6. Сектор "Борсов пазар". "Българска независима енергийна борса" (БНЕБ) ЕАД притежава лицензия за опериране на електроенергийната борса в България за период от 10 години. БНЕБ ЕАД е новоосновано дружество през януари 2014 г. Процесите по либерализация на електроенергийните пазари предполагат създаването на вътрешен – за общността пазар, който предоставя възможност на потребителите за свободен избор на доставчик на електрическа енергия с цел повишаване на ефективността, конкурентни цени, по-високи стандарти на услугите, сигурност на доставките и устойчиво развитие. Борсовият пазар на електрическа енергия играе съществена роля в процесите на либерализация на електроенергийните пазари като отразява равновесната цена, определена като пресечна точка между търсенето и предлагането. Усилията на БНЕБ ЕАД към моментна са съсредоточени в стартирането на функциониращ борсов пазар за електроенергия в българската пазарна зона и в последващо обединение със съседните пазари.⁴

3.7. Сектор "Инвестиции". През февруари 2014 г. "Електроенергиен системен оператор" ЕАД се отделя от "Национална електрическа компания" ЕАД като отделно дружество, с едноличен собственик на капитала "Български Енергиен Холдинг" ЕАД, с капитал от

¹ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-30-40>

² <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-31-03>

³ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-31-34>

⁴ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-21-52-42/2014-06-09-08-31-03>

50 хил. лв. и единствен акционер БЕХ ЕАД.¹ Според краткото описание в Търговския регистър компанията се занимава с "инвестиционна дейност, разработване и внедряване на нови технологии, сделки с интелектуална собственост, управление на активи, предприемачество" и други дейности.²

4. Съюз на производителите на екологична енергия

Юридическото лице с нестопанска цел е регистрирано през 2007 година и осъществява дейност в обществена полза. Сдружението има за цел да подпомага научно, развойно и методологично дейността на специализираните български фирми в областта на производството на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници; да осъществява проучване, лансиране и защита на икономическите, социалните и професионалните интереси на членовете на сдружението във връзка с развитието на производството на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, както и да популяризира дейността на членовете си посредством медиите, печата и широката общественост; да осигурява квалифицирана правна защита в полза на членовете си; да събира, обобщава и предлага идеи за промяна за действащото законодателство, както и да се установяват контакти с органите на изпълнителната и законодателната власт в страната и Европейския съюз, с цел активно участие в разработката на предложения за нормативни актове и техните алтернативни проекти в областта на възобновяемите източници на енергия; да осъществява сътрудничество между членовете на сдружението и органите на държавната и местната власт и управление във връзка с развитието на производството на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, както и да съдейства и участва при разработване на проекти в бранша; да съдейства за приобщаване на българските фирми към Европейските и световните икономически структури, чрез осъществяване на международно сътрудничество със сходни организации; да проучва и предлага програми за стимулиране и финансиране на дейността по производство на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, предлагани от местни и чуждестранни лица; да повишава техническата, правната и икономическа квалификация на своите членове в областта на производството и експлоатацията на екологична енергия от възобновяеми енергийни източници, като организира курсове, семинари, презентации и други за запознаване с нови технологии и постижения в областта на възобновяемите енергийни източници.³

5. Национален съюз на независимите енергопроизводители Екоенергия

Сдружението е юридическо лице с нестопанска цел в частна полза. Предметът на дейност е създава и предлага на компетентните институции, проекти за нормативни документи обслужваща проучването, проектирането, финансирането, строителството и експлоатацията на обекти за производство на енергия, както и съпътстващите им дейности. Провеждане на курсове за обучение, конкурси, конференции, изложения, панаири семинари и др. Извършване на информационно обслужване, създаване на бази от данни, издателска дейност, изготвяне и финансиране на проекти и др. дейности разрешени от закона. Основните цели на сдружението са: да защитава правата и интересите на членовете ѝ; да подпомага издигането на авторитета и повишаване на квалификацията на членовете си; да улеснява връзките на

¹ <http://www.bgenh.com/index.php/bg/2014-04-13-20-56-05/2014-04-13-21-48-11>

² http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2014/02/04/2234822_beh_suzdade_firmata_s_koiato_shte_kupuva_remoteks_i/

³ <http://www.eco-energy-bg.eu/SPEE/Spec.php>

своите членове както между тях, така и с държавните и обществени органи и организации в национален и международен аспект; да представя пред обществеността дейността на членовете си; да формира стратегия за стимулиране на екоенергопроизводителите, хармонизирана с европейския опит. За постигане на поставените цели сдружението осъществява следните дейности: прави предложения пред компетентните инстанции имащи законодателна инициатива и взема участие в изготвяне на нормативни актове и приемането на решения засягащи дейността на неговите членове и в интерес на неговите цели, поддържа постоянни контакти с държавните, областни и общински органи и институции; поддържа връзки със сродни браншови организации в страната и чужбина в интерес на своите членове; представя пред обществеността дейността си и членовете си чрез различни инициативи, конкурси, конференции, изложения и други форми; извършва информационно и друго обслужване по определени от сдружението тарифи за нуждите на членовете си; участва, организира и подпомага провеждането на срещи, семинари, конгреси, изложби, панаири и други форуми за запознаване с най-новите постижения в бранша; организира посещения на панаири, контактни борси и други форуми в страната и чужбина; организира различни форми на обучения в страната и чужбина за повишаване на квалификацията на специалистите от бранша; извършва издателска и друга информационна дейност за своите членове; извършва стопанска дейност, съгласно изискванията на закона.¹

¹ <http://www.ecoenergy-bg.org/ustav/>

INTERACTIVE RESEARCH, PROJECT FOR GOOD QUALITY INTERNATIONAL MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON EU

*Professor Mirko Tripunoski, Phd**
Professor Aleksandar Nikolovski, Phd
Maja Tripunoska

Summary

The processes of interactive marketing research and management projects represent integrative endeavors affecting each other in many areas. The mutual actions are basically simple and well understood, which also exceeded the subtlety and uncertainty in the realization of the desired goals and strategies for quality economic growth and development of all participants, where each process of interactive marketing basically sets or develops numerous steps that can obtain optimal results.

The conceptual foundations of this paper are basically focused on the project for quality marketing management, applying the organizational theory and practice which is constantly changing and evolving as a result of the integration processes in the global market where organizations can quickly adapt to the challenges related to time and environmental requirements. Interactive marketing, studied through vertical and horizontal complexity, points out that the use of information demands stability, especially when making important decisions, mostly by the managers for the purpose of developing the company and its image in the future. This type of research and interactivity maintenance enables continuous improvement in the market which will be in accordance with the requirements of the economy and the system as a whole.

Key words: processes, research, quality, interaction, standards, management, growth, development, conceptions

Introduction

Each process of interactive marketing basically sets or processes several phases that can bring optimal results in few steps. First, setting a goal that will be viable or a task that can be easily performed.. Second, to determine the way of measuring the expected changes as physical units, time, money, as some results are more easily measured than others. Third, it is used to determine the standards or norms in interactive marketing research and their successful performance. Fourth, strictly determining the period of task fulfillment and the research expectations together with precise timeframe. Fifth, classifying targets in interactive marketing research in order of priority and importance of the task. Sixth, research or achieving goals depends on cooperation with other entities that are included and are dependent on the coordination and compliance with the requirements in interactive marketing research. Therefore, the interactive marketing research, as a high quality project management, is a skill and knowledge which includes numerous issues related to marketing and management of human and material resources with a common goal to achieve the set targets in the existing limitations, their scope, time spent, money, quality, meeting the needs and effectiveness of communications to all stakeholders in the project quality management and marketing processes that have an impact in the EU practices that represent a dynamic organization that is changing day by day, appearing as a new economic paradigm of society and the economy as a result of information as an essential resource, not as a classic notion of information and static content. One of the ways applicable to the discovery and development of the hidden values of interactive marketing and its research is the intellectual capital and its values which can be applied

* FON University, Skopje, R. of Macedonia.

to companies comparing them with market values of quality in project fulfillment of marketing management. Human potentials used towards generating new ideas and their transformation into products and services on the market, the system of education, modification, project culture are fundamental projects of interactive marketing that make it easier to draw a huge amount of data and content that promote project and the time needed for the project, which represents knowledge or set of records documented and the knowledge of people, the system of knowledge of the members of the research team during the procurement of materials, costs incurred, the risk and the time of the research.

Interactive marketing research and management of the projects

Project management is an integrative endeavor – taking or not taking appropriate action in an area and unlikely to affect the other areas. The mutual endeavors can be simple and, or they can be subtle and uncertain. For example, the change of the area of influence almost always doesn't affect the project cost, but can affect the morale of the team or the quality of the product. This interaction often requires agreements and concessions between project goals – better performance in one area which is possible only by sacrificing performance in another area. The specific concessions on performance can vary in different projects and between different organizations. Successful project management requires active management of interaction. Many project managers limit the triple constraint of project (project triple constraint) as a framework for evaluating claims that compete with each other.¹ The triple constraint of project is usually reflected as a triangle where either party or the corners represent one parameter which is managed by the project team

In order to help understanding the nature of integrative project management and to emphasize the importance of integration, this document describes project management in terms of its component processes and their interactions. Higher procedural approach emphasizes the importance of improvising it as work, together with the delivery of the product or service, where the process can be changed, improvised or redesigned to eliminate the causes that lead to deviations. Especially in the construction sector, the process is fragmented in various technical disciplines in accordance with different phases. This nature can create inevitable situation in which a significant number of decisions are a compromise between two or more actors in relation to various aspects of the process. Such compromises require extensive coordination for complex associations of different technology systems. Since most of these processes are unstructured and dynamic in nature, they require access to the process. This paper provides an introduction to the idea of managing projects as a number of interlaced processes. Hence, it provides the essential foundations for understanding the project descriptions. It includes the following main sections: project processes, project groups, mutual actions project, adjustable processes and differentiation processes of project management.

Interactive Marketing Project Processes

Projects are composed of processes. The process is "a series of actions that lead to results." The processes in the project are performed by people and generally fall into one of two main categories. Namely, the project management processes describe, organize and complete the project work. Secondly, the processes are product oriented and specify and create the project. Processes that are product oriented are normally defined by the project life cycle and vary according to the area of application. Project management processes and product-oriented processes which overlap and intersect the projects, where the project scope can not be determined if there is an absence of some basic understanding of how to create a product intended to be general needs of the client.²

Interactive marketing project groups

Management processes can be organized into groups of five for one or more processes. Firstly, the initiating processes approve the project or phase, second, planning processes – defining and redefining the objectives and selecting the best alternative course of action in order to accomplish the objectives that the project should address, thirdly- the executive processes of people coordination and other resources needed to implement the plan .Fourth, controlling processes – ensuring that project goals are achieved through regular monitoring and measurement of progress, to identify deviations from plan, and when necessary, the corrections need to be undertaken. Finally, the last step is formalizing the acceptance of the project or phase and bringing it to an orderly end.

The groups in the project are associated with the results that they produce – the result or output of a place is often input elsewhere. The links between the central groups in integrated – from early planning that allows performance following a documented project plan, and then provides documented updates to the plan as the project develops. Furthermore, project groups manage processes which are not discrete, i but they are overlapping activities that occur at different levels of intensity throughout each phase of project processing . While processing project groups and their mutual interaction, the process group crosses the limitations of the stages, , so that the closure of one stage provides inputs to initiate the next stage, where the closing phase design requires acceptance of document design by consumers. At the same time, the document defines the design of the product description for the implementation and repetition of initiatory processes at the beginning of each stage in favor of the project’s focus on the business needs, ensuring completion of the project if the business no longer needs to exist, or if it is likely that the project will meet the needs of the business. It is important to note that the actual inputs and outputs of the process depends on the stage in which they have been performed.

The planning process has to give not only details about the task which needs to be done , but it also has to provide description of the task that needs to be done in the following phases. This passive, progressive and detailed description of the plan is often known as waively planning , which means that it is an interactive and continuing process.³ The involvement of the stakeholders in the project increases the probability of satisfying the customers’ demand and it includes the inclusion, i.e. the division of the project’s ownership between the stakeholders, which often is a critical necessity for the successful implementation of the project.

Interactive marketing -mutual activities

Within each group the individual activities are connected to their inputs and outputs. Focusing on these links, we can describe each process due to its inputs- documents and documented parts upon which the process has to be implemented, and secondly, the tools and techniques applicable to the inputs in order to create the outputs. Thirdly, the outputs- documents and documented parts as a result of the process. There is a list of the order of the processes which help to manage the project and are mutual for the most of the projects.

Interactive marketing- planning processes

The planning is very important for a project, because the planning enables managers to work on something they have never done before. There are relatively more processes in this section. Nevertheless, the number of processes doesn’t mean that project management is considered as a one task, because the planning and the quantity of the finished planning has to be in co-relation with the scope of the project and the use of the information. The process of planning is a

continuous effort to maintain the life span of the project, the communication between the people working on the project, identifying the risks, the qualitative and quantitative analysis of the risks and planning the right response to them. The relations between the processes of project planning are subject to common interventions before the project plan is completed, where the first finishing date is not acceptable. Sometimes, the resources have to be redefined, as well as costs together with the scope of the project. Furthermore, planning is not a precise science where two different teams can generate many different plans for the same project.

Some processes have a list of tasks that have to be implemented orderly in the most part of them. For example, the activities have to be defined before they are written in the timetable, or at least to estimate the costs. The activities that have to be done are: planning the scope- writing a formal statement about the scope as a foundation for the future project decisions, scope definition- further division of the main project results into smaller, easily elaborated parts; activities definition- identifying the specific activities which have to be finished in order to give the expected project results; dividing the activities- identifying and documenting the mutual activities, estimating the lasting time of the activities, the number of working periods needed for the completion of the individual activities, developing the timetable and analyzing the activity parts, i.e. the time when the activities will be finished and the needs for resources in order to create the project time framework , management risk planning, making decisions on how to plan the management risk, how to plan the resources and determining their types (people, equipment, materials, etc.) and the quantity that should be used for the implementation of the project activities, as well as cost estimations, i.e., developing and roughly estimating the costs of the resources needed to complete the project activities; budgeting the costs- allocation of the general estimations of the costs towards the individual work bundles and developing the project plan- taking the results of other processes and their inclusion in a constant, precise document.⁴

Interactive Marketing implementation processes

The mutual activities among other planning process are more dependent on the nature of the project . For example , some projects may not have or have little risk that can be identified until the whole process is finished, and then the team will recognize that the costs and timing of the goals are extremely aggressive , and therefore involve substantial risk Although these processes are performed with interruptions , they are needed during the planning of the project , they are not optional.⁵

Among them are: quality planning – identifying the importance of the quality standards that are relevant to the project and determining how to be satisfied; organizational planning – identifying, documenting and assigning project roles, responsibilities and relations for submissions of reports; finding staff – finding the human resources needed and assigning work to the project; communications – determining the information and communications – all the needs of the stakeholders: who needs an information, when it is needed and how it will be delivered; risk identification – determining which risks would likely have an impact on the project and documenting the characteristics of each of them; qualitative risk analysis – performing quality analysis of risks and conditions to prioritize their effects to realize the project goals; Quantitative risk analysis – measuring the likelihood and the impact of risks and estimating their implications on the project goals; planning responses to the risks – developing procedures and techniques to enhance opportunities and reduce threats regarding the goals of the project because of the risks; procurement planning – determining what to produce, how much to produce and when; advocacy planning – documenting product requirements and identifying potential sources.

Implementation process

Implementation processes include core processes and Implementing process. First, the project plan execution – execution of the project plan by performing its activities; Second, quality assurance – evaluating overall project performance on an ongoing basis to provide confidence that the project will satisfy the relevant quality standards. Third, the development team – developing individual and group skills to improve the performance of the project; Fourth, information allocation- ensuring timely availability of the necessary information to all stakeholders; Fifth, Advocacy – Finding the appropriate quotes, bidding and tenders; Sixth, the choice of sources – choosing between potential sellers and seventh -administration of contracts – managing the relations with the dealer.

Controlling processes

The Project must be regularly monitored and measured to identify the changes of plan. The changes are submitted to control processes in different areas of knowledge. Suitable adjustments are made due to the plan to the extent of significant deviations from the plan (i.e, those that threaten the goals of the project), so the relevant processes of project planning have been repeated. For example, if the data to complete the activities is missing, it may require an adjustment of the current plan for personnel, overtime or discounts including budgetary and time objectives. Controlling also includes taking preventive action when we expect possible problems to occur. The controlling group in the process contains core processes and Implementation processes.

The picture illustrates the way of interaction of the core and implementation processes: integrated control change – coordinating changes in the project; determining the scope – formalizing the scope of the project; Control the scope of change – controlling the changes in project scope; control of timing; Cost control – controlling changes in the program budget; Quality Control – monitoring specific project results to determine whether they are suitable to the relevant quality standards and identifying ways to eliminate the reasons for the unsuccessful performance.- collecting and dissemination of information about the performance. This includes reporting, measuring the progress and p anticipating together with controlling and monitoring risks – tracking identified risks, monitoring the rest of the risks, providing an implementation of the risk plans and evaluation of the reduced risk cost effectiveness.

Closing processes: closing the agreement – completion and settlement of the agreement, including resolution of outstanding issues; administrative lock – generating, gathering and dissemination of information for formalizing the completion phase or project, including project evaluation and preparation of lessons learned for their further use in the planning projects or phases.⁶

Adjustment of mutual actions among the processes

Processes and the mutual activities satisfy the tests of the basic acceptance and can be applied to most projects in most cases. However, not all processes are required for all projects and won't be applied to all actions and projects. Where an organization uses experienced people, they can explicitly describe where in the planning process occurs each procurement; absence of parts of the process does not mean that it should not be carried out. Team management should identify and manage all processes needed to ensure a successful project; projects that depend on unique resources (commercial software development, biopharmaceutical products, etc..) can identify roles and the responsibilities before the definition of the scope, because what needs to be done can be a function of who will be available for its completion; outputs of some processes may be predefined as constraints.

For example, management may determine a target date for completion of the project, rather than allowing it to be determined by the planning process. The imposed completion date may increase the risk in the project, add costs and compromise quality; Bigger projects require relatively more details. For example, the identification of risks can furthermore be divided into particular focus on the risks of cost, timing, the technical risks and risks of quality; relatively less work will be done on smaller subprojects and the processes whose outputs were defined at project level (i.e. the subcontractor can ignore risks explicitly imposed by the main contractor), or the processes that provide only marginal benefit (i.e. you can not plan a formal communication in a project involving only four figures).

Interactive Marketing Communications

Companies routinely face competition and continuous deployment of different strategies to increase their market share and increase their net profit. Innovations play a major role in this regard, both in terms of process optimization and the development of new products or services, and even business models.⁷ It is remarkable that most authors focus on limiting the microeconomic level (i.e. individual company or organization). The focus is on survival, focused on the best strategies for innovation in the market of each company. The loss of a company can result in much larger and more valuable company and market activities. The strategy for cooperation between different entities also gets enough attention and is often limited by outsourcing an individual solutions. Micro and macro level of thinking can be found in more economically and socially oriented literatures, but this is often a limited sector, region or country.

The project plan lists relevant literature to study the impact of open interactive marketing communications and innovation, where the overall approach and the method of implementation is summarized. From the list of literature should be chosen which documents provide measures and approaches to determine the impact of open service. In addition to literature -Project proposal, an additional work is choosing the level of macro rate. In the next processing the main results to documents and details relating to full documentation have been briefly summarized. During the processing of the full context of information, it is crucial that the architectural work needs to be processed as specialized service such as monitoring, navigation or information services, where information data related to the surrounding environment, do not provide information directly to us, but rather about the conditions in our environment, which is important in achieving the global processes and trends. Such information can be very helpful in providing more specialized services. More obvious are those services that are related to the location, for example if you share geographic location, services can be adapted and filtered by proximity to the desired location. If you share your interests, the filter is applied only to give you results that suit you best. However, the context information has a very high risk of privacy, so you need to think about localization of information, because it is the most dominant context data used in the indicated location of applications. However, the users do not their location to be discovered by everyone. They only feel safe in sharing information about their location with their family or friends or perhaps a very useful service they trust. Moreover, we note that there are many more types of context information, the risks to privacy problems are growing.

The model of privacy in the context of information and the types of context information are ranging as personal information. One of the factors that will promote higher confidence when it comes to privacy is for the users to know exactly which type of content is stored for them, allowing users to decide if they want to explicitly approve or refuse an access to their data. According to the abovementioned facts is the possibility to allow users to control their context data. This would have, at least, mechanisms of access to sources of context information, context

specifications for the exchange and processing context information between users and services and to grant or deny access.

In terms of common language to determine the purpose of context information, which we mentioned above, there is already an initiative called Platform for Privacy Preferences, a project developed by the World Wide Web Consortium and officially recommended from April 16, 2002, which seeks to get users to websites that will declare their intended use of information collected from searching the users.

Interactive Marketing Information GEOGRAPHICAL/ENVIRONMENTAL information

Geographical/environmental information play a major role in every society. Timely geographical/environmental information is very useful for the services provider and from the perspective of the user. The Internet has created new opportunities for distribution of spatial information.⁸ A few years ago, sharing spatial information was coping on CD, in order to connect yourself with your internet address. In 2009, there was an explosion of the geo location technology, especially because of its integration in mobile phones. Nowadays, we use more sophisticated services such as, calculating the public transport routes which provides information about the places of interest near our location. This trend means that such services are based on geospatial information and are becoming more relevant. They are the result of the convergence of the increased online presence of geographic sites, social networks and phones. The association of social networks and location information allows merging of identity and some of its activities and interests through space and time. This is another attempt to use the new techniques regarding the ability to maintain omnipresent connection. In the time and space of action, this opens up the opportunity for new services and can be seen as a new social networking with geo-location features which will increasingly appear.

For example, we have www.foursquare.com, which allows you to sign in, where your friends can give you advice about the place (places of interest) or places that are near. In any case, it is clear that there is a need to provide an element of this technology or convergence of services, geographic/environmental information which will speed up the development of location services awareness and to encourage individuals to produce and consume accurate information.

Interactive Marketing – social working tools

What distinguishes the current Internet from web is the possibility to contribution towards mass content production. This has radically changed upon the business models and services where a possible, complete list of tools with new services is possible, and goes to the majority of social tools consumers, where most of them are consolidated, so we can talk about RSS readers, blogs, micro-blogs, social networks, sharing , shared photos, bookmarking services and Mashups. The idea to include this new social collaboration with building block is due to the fact that all released services should be conducted in a collaborative manner.⁹

Internet experts believe that Web 3.0. is called the next generation of web. It will consist of semantic features of websites so machines can understand and be able to perform tasks such as finding, combining, etc. Web 3.0. development of applications will focus on a different way to build applications (mainly by combining continuous small applications).

Conclusion

In times of severe market competition it is important to learn faster and more accurate than the constant competition. Accordingly, it is necessary to create a business system of procurement, costs, risks and time which will be generator of interactive marketing management process as a project for quality marketing management. Continuous improvement and confirmation of the competitive advantage of modern market requires a commitment to the common goal of all parallel systems and organizational commitment in acquiring new knowledge as a feature in any project in terms of procurement, costs, risks and time to research the Internet marketing, interactive marketing, where every research requires the integration of several fundamental areas and inclusion of sophisticated techniques and technologies. When choosing a quality marketing management project, each organization project is faced with more factors of integration, authoritarian, logistics and information systems. Therefore, the choice of project for interactive marketing research is necessary for using a simple procedure to identify the specific results, to define key tasks, stacking tasks, determining the project assumptions, organizational constraints and listing the advantages. The quality of marketing management and the interactivity of it depends on achieving certain criteria such as the number of research and their significance, the level of uncertainty research, type of technology, resources, costs, and system data required for their teamwork.

References

1. Green. P.E. and D.S. Tull, Research for marketing decision, Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, NJ, 1996
2. Winnear, T.C.I.A. Root " Survey of Marketing Research" Organization, Functions, Budget, Compensation, Chicago 1994
3. Lakuta, M. Marketing u funkciji razvoja kompanija narodna Beograd 2009
4. Veljnovic, S. Marketing usluga, Ekonomski fakultet, Beograd 2009
5. Lakuta . M. Istrazivanje marketinga u funkciji razvoja kompanija, Beograd 2010
6. John, P. "How America and her companies are viewed overseas or the end of superpower hegemony "2001
7. Grinberg, Dz. Buron, R. Ponasanje u organizacijama Beograd- Zelnid, 1998
8. Ranita, B. Megunarodni marketing od lokalne do globalne perspektive, Ekonomski fakultet, Beograd, 2009
9. Tripunoski. M. Interaktiven marketing istrazivanja, principi i analizi, FON University, Skopje 2007

INTERCULTURAL COMMUNICATION – A VISA FOR SUCCESSFUL ACCOMPLISHMENT OF AN INTERNATIONAL TASK

*Natka Jankova MA,
Silvana Jovcheska PhD**

The global economy always raises the question about the performances of the global managers. The aims of the multicultural corporations can only be accomplished by using different styles of management. The managers from different countries in terms of general principles of managing are very similar but in terms of cultural norms they can be extremely opposite and this may cause a problem in communication. The primary task of the international managers is to deal with those differences very skillfully which means to acknowledge and evaluate the cultural differences and at the same time to promote authentic cultural integration and integrative development in order to fulfill the international task. This can be accomplished by learning the key differences important for international communication because the world has become a global village and we should not let fear of the unknown to hold us back. If the uncertainty is avoided this can kill any idea and the power to embrace the unknown and learn about the different cultures i.e. by studying intercultural communication the managers will be able to make decisions in terms of embracing the unknown. In other words, this would be the best strategy to move your business from local to global level in a short time.

This paper is a research conducted among experienced international managers that (who) during their international experience take culture as a challenge and condition for successful accomplishment of their organizational aim – successful international business. The issue of differences, language, culture, race, beliefs and traditions are everyday challenge for each international manager.

Key words: intercultural communication, international management, culture, language, business, globalization

1. Potential problems of the international management of human resources

The expanding of organizations for working abroad is a challenge and should be followed by a team of managers who have knowledge of international managing on international level. The contemporary management ultimately needs permanent competitive strategy of the international management of human resources in terms of bigger care for the employees that will lead to a bigger motivation and participation of the staff in the work process.

The challenge to work on the international market needs adjustment to the new conditions. The management of human resources means knowing the culture, customs and manners of the people from the host country. The managing with a branch i.e. subsidiary abroad can be done by a manager from the mother country of an international corporation, the host country of the branch or from a third country. In order to make a good choice i.e. a manager corresponding to cross-cultural terms means to have the ability of fast adjustment of the new surrounding and to show positive results while working, or in contrary this will mean a total failure of the international corporation in realizing the international task.¹ The American multinational corporations noted this problem in 1989's and early 1990's.

The intercultural adjustment of the employees is a problem on multiple levels which includes adjustment on the new working conditions, also an adjustment of the general living conditions in

* FON University, Skopje, Republic of Macedonia, E-mail: natka.jankova@gmail.com; sjovceska@yahoo.com

¹ Shaffer M. A., Harrison D. A., Gilley K. M., "Dimensions, determinants, and differences in the expatriate adjustment process", *Journal of International Business Studies*, 30,1999, p. 557–581.

the new surroundings. The adjustment as a challenge should not be seen from the employees' aspect but also as a challenge for their families that may have a negative outcome for the efficiency in accomplishing the international task. Repatriation may cause cultural difficulties for both parties – the employee and his/her family¹. The tasks of the expatriates are changing, and this means that it can lead to numerous difficulties for their proper realization. There are many reasons for accomplishing the international task: managing the branches abroad, transferring the knowledge and technologies easily, acquiring expertise for dealing with problems or solving the crisis in the branches or acquiring professional experience abroad for employees with high potential. The researches show that there is an increase of the inter-organizational networks as means to simplify the global coordination and control.

The cross-cultural teams are much more common so the staff from different countries must learn how to communicate with people from other countries. The activities of the cross-cultural teams are often simplified by the usage of sophisticated communications, technologies, including the Internet and the organizational Internet. For that purpose the terms such as "virtual cross-cultural teams" is being used to describe this phenomenon.² There is a tendency of increasing the number of employees who are always in contact with colleagues from different cultures at the same time. In that way, the cross-cultural terms connected with the international activities are much needed from people who do not live or work abroad. The international corporations also, have to be concerned for the implementation of systems and practice used in many international subsidiaries from the mother country.

Kerr, Harbison, Dunlop, and Myers³ suggested "convergent hypothesis" for the first time in order to describe the general movement of the different managing systems in the world paying attention to characteristic approach of dominating the industrial management in USA and other West economies.

Schuler, Dowling, and De Cieri⁴ suggest a theoretical frame to describe the conditions under which international corporations may make a choice how to adjust to the host country and which HR management practices would be implemented opposite to the import of practices from the mother country.

The strategy for gaining grounds on the international market has to be in accordance with the routines, politics and needs of the host country. Apart from the mentioned ones, the most essential problem that occurs in the international corporation is the illiteracy of the citizens of the country where that the international corporation will come. There are countries in which illiteracy is on a high level and this brings additional difficulties to work with those people or people who are clients or consumers/users of the services provided.

The need for learning the language of the host country is an expectation from the managers and this brings additional time and effort. To research the culture and habits of the population of the host country is a big challenge and brings additional analysis in order to have a qualitative strategic accession. Not every nation consumes same products or services. The managers are faced with the challenge to cut from the stereotypes as a group of people and are usually with negative connotation. Therefore a concrete strategy is needed in order to accomplish a successful implementation of the organizational aims.

The problems that occur are also the laws in the country where certain services or products are prohibited or there are boundaries and quotas for their import. The business ethics and the customs

¹ Adler N. J., "International dimensions of organizational behavior", 4th ed.. Cincinnati, OH: South-Western, 2002.

² Cunha M. P. E., Da Cunha J. V. (2001). "Managing Improvisation in Cross Cultural Virtual Teams", *International Journal of Cross Cultural Management*, 1, 2001, p. 187–208

³ Kerr C., Harbison F. H., Dunlop J. T., Myers C. A., "Industrialism and Industrial Man", *International Labour Review*, 135, 1996, p. 383–392.

⁴ Schuler R. S., Dowling P. J., De Cieri H. C., "An integrative Framework of Strategic Human Resource Management", *Journal of Management*, 19, 1993, p. 419–459.

are factors that should not be neglected but considered because if contrary the organization will be faced with resistance from the citizens of that country and eventually sanctions and veto. The biggest problem that the managers of international corporations face with is finding qualified managers to work in them. Although, many countries offer managing schools, the number of qualified managers in the undeveloped countries is still on a very low level and gives additional obligations to the corporation to engage qualified managers abroad.

The biggest obstacle in working in international corporations is the occurrence of **nationalism** in many countries that may lead to problems in the corporation. The change in the system of managing and the changes of the governing political parties are also new situations and are new challenge for these corporations. They must find a way to communicate in order to achieve their aims.

There is a generally accepted rule that there is no universal or unique method for managing. The management of international companies brings their own challenges and problems that should be solved from them. The aims of the corporation can be accomplished if only different managing styles are being used. The managers from different countries in terms of general principles for work are similar but in terms of cultural norms they can be extremely opposite and this can cause problems in communication.

The positive factors in international management of HR are deemed to make efforts get closer to the host and domestic country. By importing a qualified staff, the employment and training the personnel from the local countries is seen as a positive influence to access to the international corporation on international level. In return, those investments of the international corporations gain numerous economical resources that by proper management will be effectively oriented towards accomplishing the aims of the organization. The international corporation is free to choose the resources compared to companies that work only in their national borders. The managers of international corporations have bigger choice for employees and managers on global level that confirms their competence advantage. The human capital is the leading capital of the new era, and the possibility to select staff from different countries is an advantage for each organization. The managers from different cultures and educational systems implement innovations and give more creative ways to solve the problems of organization of the work process of the international corporation. Recruitment, selection, training of qualified cadre is the baseline for qualitative accession on the international market.

2. Comparative international accessions of the international management of human resources

The management of human resources is a process that is constantly changing and is inclined to accept the extreme innovations which are not appropriate to the region where operating. The society is changeable, and this brings the changing habits and activities of the people. The changing environment leads to use a different style of management in the same surrounding .By changing the habits and the behavior of employees, the styles of management are also being changed. But today's managerial practice suggests that at least some specifics are more dominant nowadays: France is known for the dominance of the state over the operations of organizations, many Japanese managers differ from the managers in the United States and Europe. There are some dominant styles in the management of human resources:

Bureaucratic planning system is a system of management where tasks and activities of the organization are based on the highly bureaucratized structure of the relations. There is only a vertical flow of business communication resulting in demotivation and significantly small percentage of innovations of working. That is one of the oldest approaches in managing organizations in general. Nowadays, it can be found in the Eastern countries, formalization, centralization and control are the main features of its functioning.

European industrial policy provides social and economic rights of the employees. This appears after the World War II in Western Europe through the legislature which includes a large percentage of employees in the process of managing organizations, cooperative decision making, labor councils and equal rights for everyone. The concept for co-decision provides percentage of (30-50%) of workers participating in the board of directors that provides complete insight and input of the appropriate staff in the management of the organization. Working advice in many Western European countries have powerful influence upon decisions within the organization. They have their power through legal policy in the countries where they work. European industrial democracy has succeeded to initiate accepting many laws in the countries where they operate. Their main characteristics are legal decentralization, involvement of the employees at all levels of management and powerful labor unions.

Japanese management through consensus (Ring – System) is a system in which the workers are given the opportunity to freely comment on and respond to any proposal of management. The accepted concept here is the family, which means the wish of the individual and rational needs in the situation will initiate the group to bring some decision. The loyalty and love for the company is the benchmark that should be observed by others in order to be a manager and of course a good leader of the organization. In this system as a non-economic dimension the fact that new employees are employed on the lowest level occurs in order to protect older employees and to maintain a system based on years. The authority of the individual is minimized and there is a high degree of loyalty and compliance of the employees. Changing the work-place of the individual, in most cases means the change of the group to another post. The main features are: placing emphasis on harmony and group-work, open communications, voluntary participation and system of superiority.

Hybrid philosophy of management in the United States is characterized by individualism represented by the American entrepreneurship. This style of management is a combination of talents and values of managers and workers in different situations, adjusting to the current needs and affairs. There are different types of management level in one organization so that the experiment as a method of development and application of new concepts is fairly applied.

Global Human Resource Management: the modern management requires strategic ways to approach the international market, and thus the way of management of the organizations according to the requirements of that market. Taking care for the economic growth and productivity claims the usage of different styles of management that will make the organization competitive on the international market. The management access know-how is often used for solving many management needs and for improvement of the productivity and efficiency of the organization.

The analysis of most of HRM trends, modern management of human resources, confirmed the fact that there is a need for constant monitoring of the latest trends of the management operations globally, combining these trends according to the situations and opportunities in the country where it operates. For this purpose it is necessary to care for training and professional development of managers for performance on the international market in order to successfully implement current trends in operations of the managers globally.

References

1. Adler N. J., "International dimensions of organizational behavior", 4th ed.. Cincinnati, OH: South-Western, 2002
2. Cunha M. P. E., Da Cunha J. V. (2001). "Managing Improvisation in Cross Cultural Virtual Teams", *International Journal of Cross Cultural Management*, 1, 2001
3. Kerr C., Harbison F. H., Dunlop J. T., Myers C. A., "Industrialism and Industrial Man", *International Labour Review*, 135, 1996
4. Shaffer M. A., Harrison D. A., Gilley K. M., "Dimensions, determinants, and differences in the expatriate adjustment process", *Journal of International Business Studies*, 30, 1999
5. Schuler R. S., Dowling P. J., De Cieri H. C., "An integrative Framework of Strategic Human Resource Management", *Journal of Management*, 19, 1993.

FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ECONOMY OF THE UKRAINE AND POLAND IN A CONTEXT OF EUROINTEGRATION PROCESSES

*Sergii Kasian**

In modern conditions a guarantee of achievement of competitive advantages of economy is the high intellectual potential of society which is provided with development of system of marketing of educational services. The assessment of competitiveness of economy of Poland and Ukraine concerns opportunities of national producers to compete on internal European and foreign markets with producers of other countries.

In the conditions of strengthening of interregional interaction of the enterprises requirements of consumers to quality of goods and services considerably raise. The innovative cycle develops from such stages, as researches, development, technological development, production, operation, modernization, utilization. Service is the special consumer value of process of the work, displayed in the useful effect satisfying needs of the person, collective and society. In the process of service the special attention should be to ensuring their quality. Quality of service is a complex of the conditions providing to the customer at receiving services the maximum satisfaction at the minimum expenses of time.

The concept of marketing of educational services provides timely definition of needs and interests of consumers and adaptation to satisfaction of these needs. Today the main priority for the developed countries are not quantitative, but the qualitative parameters defining the international competitiveness. The world centers for definition and assessment of ratings of competitiveness are: The Institute for Strategy and Competitiveness at Harvard Business School, The World Economic Forum in the Swiss Davos, The International Institute of Development of Management in Lausanne [The International Institute of Development 2014]. The Institute for Strategy and Competitiveness (ISC) is a nonprofit research and education organization founded by Michael Porter and based at Harvard Business School in Boston, Massachusetts. The Institute is dedicated to extending the research pioneered by Michael Porter and disseminating it to scholars and practitioners on a global basis [The Institute for Strategy and Competitiveness 2014]. **The World Economic Forum** is an international institution committed to improving the state of the world through public-private cooperation [**The World Economic Forum 2014**].

There are five criteria by means of which consumers estimate quality of service. 1. Reliability as ability to submit the promised service beforehand a certain term. 2. Politeness, as desire and readiness of employees to provide service. 3. Safety. 4. Mutual understanding with buyers as care and the personified attention for clients. 5. The evidence considering physical aspects of service, such as means of service, appearance of the personnel.

The high level of quality of services can be provided on the basis of the standardization considering development of information technologies. Standardization ensures safety of services for life, health and property of people, environment protection [Barlett 1989].

Possibly to control and raise quality of services only on the basis of the normative documents establishing requirements to quality and reliability. Use of control methods and test of production

* PhD, an Associate Professor of *Marketing Department*, The Vice Dean of Economics Faculty on International Cooperation Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (Ukraine).

and services is also important. Quality is a certain degree in which set of own characteristics of production or services satisfies requirements or expectations of consumers.

Exactly thanks to uncertainty and variability the services sector needs state regulation more than the commodity markets. Standards in such sectors of services as health care, education, telecommunications, financial mediation are especially important.

K. Lavlok expediently notes that the major factors influencing a services sector are: state policy, social changes, tendencies of development of business, information technologies, internationalization and globalization. For the last years in the USA and EU countries the increase in sector of services, big growth of science and education, high technologies is observed. Thus there is a rise of expenses for education and scientific and technical development. In Ukraine transport services, operations with real estate, educational services are considerably developed. We note that there is a low level of the competition between the services sector enterprises. Features of a modern services sector are high dynamism, territorial segmentation, high speed of a turn of the capital, identity [Павленко 2008].

Flexibility of the mechanism of the competition is shown in instant reaction to changes of the marketing environment. The analysis of competitiveness of the enterprise allows to provide recommendations about development of optimum competitive strategy. In the conditions of modern market changes it is necessary to carry out constant information support of the analysis of competitors. In disperse, profitable branches primary information which economic agents receive from consumers, intermediaries, partners has an important role.

Competitiveness of national economy of Ukraine and Poland depends on a complex of factors of the surrounding marketing environment. Every year ratings of competitiveness of the countries of the world are defined. Ukraine in 2013 was in a rating on the 73rd place, having fallen by 4 positions in comparison with previous year [**The World Economic Forum 2014**]. Among faults of economy of Ukraine, influencing to low value of a rating of national competitiveness, it is necessary to allocate such as: inflation, trade barriers, heavy taxes, restrictions in the markets of the capitals. The innovative component of formation of competitiveness of national economies of Poland and Ukraine is of very importance. When forming innovative strategy of formation of national competitiveness it is necessary to follow the conditions: systemacity of innovative activity, quality of communications, integration into the world community, partnership inter agents [Кузьмін & Горбаль 2005].

It is necessary to consider that disclosure of information is possible only when it is as part of strategy of the competition. The successful business management is possible on the basis of timely definition of market signals that will allow to predict a market competitive situation.

Nature of the competition between the enterprises of branch can be defined by their purposes, features of the organization of marketing commodity and price policy, components of a complex of marketing communications. The choice of all acting competitors in geographical boundaries of the market allows to carry out the system analysis of the competition to branches. The main methods of collecting primary information are supervision, poll and experiments.

The main sources of primary information of competitors are: channels of distribution of production, suppliers of raw materials, materials, units, spare parts. Strategic business management provides formation of reasonable strategy on the basis of the system analysis of economic, technological and social regularities. Strategic planning is based on identification of trends not only economic development of the enterprise, but also the marketing environment of its functioning.

In the course of development of strategy of the enterprises it is necessary to define the main strategic installations: strategic vision, mission, general purpose, system of strategic objectives of the enterprise. Formation and updating of mission of the enterprise are influenced by a complex of factors: interests of owners, workers, requirements, opportunities and threats [Mooij 1994].

It is dependent on specifics of branch, features of a condition of the marketing environment, character and the content of mission at each enterprise own purposes are established. These purposes are special both on a complex of parameters, and on quality standard of these parameters. On the basis of achievement of short-term objectives the enterprise step by step moves ahead in the direction of achievement of the long-term purposes. The purposes of growth characterize a ratio of rates of change of sales volumes and enterprise profit in comparison with rate of change of sales volume and profit flows on branch as a whole.

The hierarchy of the purposes at the enterprise has very important role as it establishes interrelations and provides orientation of activity of all divisions of the enterprise for achievement of the objectives of high level. If the hierarchy of the purposes at the enterprise is constructed correctly, each division, achieving the objects, creates a necessary contribution to achievement of high economic rates of activity of the enterprise. Procedure of decomposition of purposes is very labor-consuming and is based on "the tree of purposes" method use [Амблер 2005].

Effective management of economic system of Poland and Ukraine has to be provided, first of all, with expedient formation of innovative strategy of development of the countries. Formation of such strategy provides mission definition, justification of system of strategic objectives, a choice of strategic alternatives. Such scientific approach is based on modern tools of administrative management. Strategy of development of national competitiveness need to be formed on the basis of analysis of the external marketing environment, forecasting of development of an economic environment [Войчак 1998].

The analysis of the factors causing differences in expenses of the rival enterprises results in need of research of chains of creation of value and development of business strategy of the enterprises. The strategic analysis of expenses of the enterprise includes comparison of expenses of the economic agent with his main competitors throughout all chain of creation of value. Definition of components of a chain of cost of the enterprise and comparison it with competitors shows advantages and lacks of the sphere of formation of expenses.

There are three types of competitive strategy: leadership in expenses, leadership in a product and concentration on the consumer which differ on level of necessary expenses and places of expenses at the enterprise.

Various indices show that the economy of USA & Poland are now firmly on the upgrade. Power industry is one of the industries in Ukraine, which is developing dynamically and it is constantly technologically re-equipped. The peculiarity of its operation is the creation of powerful energy systems with a concentrated generation, a well-developed energy network distribution and generation and consumption monitoring. This allows ensuring power supply reliability, improving operational efficiency due to a full load of power stations at the expense of consumers' associations. Until recently, in Ukraine a dominant way of power development has been associated with the introduction of new, more sophisticated generation capacity, expansion of electricity transmission networks, creation of more powerful energy systems and improvement of management systems. In the short term, it has to be changed somewhat [Капакай 2005].

In the future the use of intelligent networks for the electricity distribution should encourage the solution of global problems in the spheres of energy, economy and environment. The energy distribution on the secondary level 6-24 kW: in Ukraine the main challenges in this field are primarily connected with outdated electrical systems and the need for costly upgrades and replacements of electrical equipment for medium voltage power distribution. It is important to determine the savings potential through continuous monitoring of energy flows.

In this regard, it is important to develop solutions in this area, which can help save energy without sacrificing energy quality, and enable end users to participate in the networks operations : to study the information about their energy consumption and choose the best rates , as well as generate their own energy and transmit it to the network. In Ukraine it is necessary to carry out

researches aimed at providing electromechanical energy conversion in the global problem of energy saving, to assess the risk of an accident in the EPS subsystem in case of electrical equipment failure when information is inaccurate.

Objective expected to be achieved by the end of the project period. Implementation of the proposed project will achieve the following objectives:

- 1) Analyze Ukrainian energy sector with regard to the economic and legal backgrounds for development of RES and SmartGrids/ microgrids concepts in Ukraine.
- 2) Evaluate currently used methods of forecasting energy generation in Ukraine and their applicability to forecasting the energy generation from RES.
- 3) Identify data sources that could be appropriate for forecasting methods.
- 4) Develop methods for acquisition of data from structured and unstructured Internet sources.
- 5) Develop a framework for acquisition, cleansing, aggregation and processing of data from RES sources and weather forecasts.
- 6) Develop more accurate forecasting methods for RES generation.
- 7) Build a prototype system suitable for supporting the forecasting of energy generation from RES.

To achieve the aforementioned aims, a number of detailed project objectives were identified and they are as follows:

- Conduct extensive testing of the system with respect to its technical quality and performance;
- Provide solution enabling adherence to European and national regulations for the energy market;
- Develop innovative business models for revenue sharing between the customers and energy operators.

We conduct research anticrisis management and risks identification process in the region of the Central and Eastern Europe, research of economic processes in real and financial sectors, knowledge representation techniques, identification and management of organization specific interest and risk at the aircraft manufacturing and automobile building enterprises of Ukraine, Poland and Bulgaria.

National competitiveness is formed by the following components: volume of international trade and international investments, international trips and tourism, volumes of the international telephone negotiations, mailings [Brandenburger & Nalebuff 1996]. It is important that in Poland and Ukraine will be enough of safe Internet servers, the number of Internet users will extend. It is necessary to involve more the countries in international policy, to expand a network of the embassies and representations.

The Work Package 1 focuses on conducting an analysis of Ukrainian energy sector (its current state) while referring to the definition of key indicators and conceptual frameworks that should be implemented in order to examine existing energy policies and their external dimensions (political, legal, regulatory, socio-economic, environmental, etc.). Additional task within the Work Package 1 is to create a list of crucial factors enabling for RES development. The Work Package 2 aims at designing a framework for data acquisition that could be used to select and extract relevant energy data on e.g. variable & constant characteristics of RES, weather forecasts for particular location, historical production, from various sources. Finally, this work package will deliver methods of data analysis so to support forecasting and market operations.

Basing on findings delivered by the Work Package 2 and a thorough literature review the Work Package 3 will develop novel forecasting methods for RES generation applicable to Ukrainian energy sector. Moreover, it will also provide an approach for examining which method produces more accurate forecasts for which data type. The Work Package 4 concentrates on developing new software system ResFS enabling forecasting of energy generation from RES. Apart from this, the work package will implement methods for acquisition and maintenance of energy data (Work

Package 1) as well as integrate the methods developed in the Work Package 3. Within the Work Package 5 new business models addressing novel opportunities and possibilities of the smart grid energy market in Ukraine, presenting economic and social benefits of investing the renewable energy sources and the deployment of the developed solution. The models will elaborate on various incentives for market participant that should be taken into account. Moreover, within the Work Package 5 the recommendations for energy utilities on how to stimulate the development of microgrids will be proposed. The Work Package 6 assures proper management of the project, supervision of the exploitation and dissemination activities and the quality of the conducted research. The Table 1 presents a list of detailed tasks foreseen for each Work Package [Павленко 2008].

This all has a profound impact on how investors perceive Ukrainian renewable energy market. The administrative barriers are an obstacle but do not discourage investors to make investments in the region. In fact, the number of newly integrated renewable installations (i.e. the solar city in the Dnipropetrovsk region; one of the world's largest Solar Park "Perovo", wind farms was launched etc.) is increasing and this one of the tasks of the national strategy. With rapidly developing RES technologies, planned market liberalization and a strong need to increase energy efficiency Ukraine is heading towards the *future* in which *SmartGrids* will become a more prevalent part of the domestic energy sector.

In consequence, the adoption of new business models for Ukrainian energy sector will be possible. However, this all gives rise to a number of significant challenges, i.e. how new energy market should look like, how it should be managed, how to use and not lose the current investments' potential, how to implement SmartGrids technologies (especially AMI – Automated Metering Infrastructure), how to actively manage dispersed energy generation, how to encourage consumers to become prosumers, how to support more efficient energy consumption and generation from RES, how to promote the SmartGrid concept etc.

Moreover, the wastage of electricity reaches 15% while in EU countries it accounts for only 6%. The situation however changes. The government established a national energy strategy with regard to new requirements, needs and future challenges. In the interim, Ukraine has been ranked 30th among the world's top 40 renewable energy market and a leader in renewable energy development among CIS countries. However, already established renewable energy sources, such as hydroelectricity, suffer from outdated technology that requires updating. Apart from this, Ukraine has a great potential to produce energy from biomass, wind and sun. In fact, experts estimate that Ukraine could derive over 5 billion kWh a year of energy from sunlight.

Due to the recent technological advances, the cost of energy production from RES has decreased, while the commodity prices are expected to increase. Currently, the Ukrainian renewable energy sector produces power at a much lower cost than other countries. The average cost of producing electricity from wind farms is EUR 0.027 per kWh. Furthermore, the energy generation from RES is now being supported by the fixed green tariffs (feed-in system), as the government has finally mandated them. For instance, the production of wind energy benefits from a EUR 0.066 per kWh feed-in tariff. Incentives like this have made the sector very attractive to foreign investors. In addition, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the International Finance Corporation (IFC) and the Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO) have all pledged significant sums to pay for new RES projects. However, the development of innovative renewable sources is still being hampered by administrative procedures (e.g. permitting procedures; no access to the wholesale electricity market is granted that could determine the volumes of electricity sold as well as selling prices).

The Work Package 1 and Work Package 5 will be headed by DNU in collaboration with the other partners. The Institute of Power of the Oles Honchar Dnipropetrovsk National University will be responsible for the contacts to the RES owners so to collect data on historical/real-time

energy generation from RES. The Work Package 2, Work Package 3 and Work Package 4 will be conducted by PUE representatives and supported by researchers from DNU.

There are mutual interrelations between the work packages but each of them can start with tasks independent of other work packages. However, results from the work packages will function as corrective feedback. For this reason the project must establish a close collaboration between the work packages (through extensive information exchange and discussions face to face and through electronic solutions) and the project must be run in an iterative and agile way. IIMT has an experience in running projects according to such methodology.

Dissemination and exploitation activities are an essential part of every project and they are crucial for the commercialization of its results. High quality research outcomes as well as possibilities of their industrial exploitation will be disseminated to the industry, academia and to the public using appropriate communication channels identified for each specific kind of audience, such as workshops, tutorials, face-to-face meetings as well as publications at conferences, in journals and white papers.

The FEGRES project addresses a commercially and nationally important issues, especially from the point of view of future Ukrainian energy market needs.

The project partners have to ensure the widest possible dissemination of the project results. To do this in the most effective manner the promotion of achieved outcomes is included in the project structure (Work Package 6).

This comprises the following activities: transfer of knowledge to the industry entities and end-consumers, creation of a web-based portal that promotes Smart Grid and presents the microgrid business model as well as transfer of knowledge between partners through joint publications, participation at international conferences and project meetings.

In order to promote the project outcomes three main dissemination channels were identified with the aim of focusing on information customization:

– Online and electronic dissemination via the web portal, that will contribute to efficient dissemination of the objectives, processes and project results to the scientific community and the broader public. The website will guarantee the functions: gathering and publishing information on events relating to the project issues, disseminate the reports and recommendations in more accessible format. Information on the project linking to the project website will be included on websites of all project partners. The partners will also ensure the project's visibility within their institutions using posters, leaflets, etc. Moreover, the partners will provide Ukrainian target groups (government, energy operators, RES owners, end-consumers) with essential project findings.

- Scientific results dissemination: papers in journals as well as in conference proceedings, presentations at international conferences and workshops.
- Interactive dissemination and training: results presented by researchers at seminars, workshops, during lectures, conferences, networking events, symposia and in particular via personal discussions using existing scientific and academic networks.

In modern economy of knowledge each educational institution has to show identity, is independent define prospects and strategy of development. Key tasks of marketing of innovations is the motivation of innovations and creation of competitive advantage of the modern enterprises.

In the conditions of distribution of innovations it is necessary to estimate modern opportunities of alternative options of development of the enterprise, also it is necessary to introduce techniques of planning of complex changes.

When forming competitive advantages of the enterprises it is necessary to use models of development of the organization on the basis of the concept of life cycle. It is also necessary to introduce system approach to definition of models of development of the enterprises and to apply administrative technologies of development of the enterprises.

In the conditions of information economy it is necessary to analyze changes of corporate culture. The successful corporate culture promotes management of changes in strategic development of the industrial enterprise.

The free economic zone is a peculiar economic organization and needs the special principles of its formation. Treat the principles of the general regulation: principle of administrative enterprise risk, competitive advantages, equal partnership and reflexive behavior. The corporate philosophy and corporate culture are basic elements of conceptual base of the enterprise.

It's very important in Ukrainian market of educational services is a Fulbright Scholar Program <http://www.fulbright.org.ua>. It's very nice to write a strong project essays for the Fulbright Scholar Program and to participate in live seminars and on-line webinars.

This program aims to provide educational exchange experiences which would be valuable not only to the scholar, but also to the recipient's home institution, its faculty, and its students, as well as to the U.S. host institution.

The program provides opportunities to Ukrainian scholars and professionals to establish new contacts with academic and professional colleagues in the U.S.; to develop collaborative research relationships with U.S. scholars and professionals; and to pursue scholarly work in the U.S. without interruption. Grant recipients will have free and open use of their host institution's extensive library resources to enhance their knowledge, gather literature unavailable in Ukraine, and to revise or create new scholarly publications Ukrainian citizenship.

Starting with 2007, the Fulbright Scholar Program has been expanded to include science, technology, and engineering fields Eligible Fields of a lot of study.

Quality of educational process is a basis for success of the European universities. In competitive fight of higher education institutions in the market of educational and scientific services an important role play: quality assurances of the higher education, possibility of receiving additional educational services, highly qualified scientific and pedagogical personnel.

It is expedient to define dependence of value of the enterprise on the value of its brand. Zh.-N. Kapferer, K. Keller, F.-R. Ash competently define the concept "brand" as reputation, image of the enterprise, service or a product for the public, partners and clients [Котлер, Келлер 2007].

It is necessary to understand DNA of brand, namely a set of its key features, differences and characteristics as a kernel of a strong brand: essence, driver, positioning, legend, character, mission of a brand.

As the Vice Rector of National Technical University of Ukraine of Y. I. Yakymenko "The Kyiv Polytechnical Institute" correctly notes, that quality of training of experts in higher education institutions depends on three important components. Such components are: quality of entrants and contingent of students, level of knowledge of entrants; professional quality of professors and teachers; quality of training programs, level financial and material support. Complex monitoring of quality of training of specialists includes: rectorial quality control of residual knowledge, accumulative index, quality of theses, sociological poll on a labor market [Якименко 2013].

At creation of innovative goods it is necessary to define relative advantage of innovative goods in economy, namely: compatibility of an innovative product with system of values of the consumer. According to M. Porter exist 5 important forces influencing competitiveness of national economy: influence of competitors, goods substitutes, consumers, suppliers, and also threat of appearance of new competitors [Porter 1990]. The most dynamic on introduction of innovations in the sphere of high technologies is the market of personal computers. This market develops rather high rates because of to increase of needs of consumers, technical progress and adjustment of information networks.

At determination of competitiveness on commodity markets and services of Ukraine and Poland it is necessary to define level of market price of the goods, expected value of the competition, the possible sizes and dynamics of demand for production. It is necessary to

introduce in the course of the European economic integration innovative approach to formation of national competitiveness. The essence of this approach consists in orientation of development of national economy to activation of innovative activity in the markets of high technologies. Development of innovations is very important aspect not only at micro level, but also at macro level when forming national competitiveness.

Literature

- Barlett, C. *Managing Across Borders*, 1989, Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
- Brandenburger, A. M., Nalebuff, 1996, *Co-opetition*, Doubleday, N.Y.
- Mooij, Marieke de. *Advertising Worldwide: Concepts, theories and practice of international, multinational and global advertising*. Second edition, 1994, Prentice Hall Europe, London.
- Mowen J., Minor M. *Consume Behavior*. 5th ed., 1998, Prentice Hall, inc., New Jersey.
- Paliwoda, S. *The Essence of International Marketing*, 1994, Prentice Hall, New York.
- Porter, M., 1990, *The competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Official site of The International Institute of Development of Management in Lausanne Main: [online], <http://www.bsl-lausanne> [access: 27.07.2014].
- Official site of The Institute for Strategy and Competitiveness. About-the-institute: [online], <http://www.isc.hbs.edu/about-the-institute> [access: 22.07.2014].
- Official site of The World Economic Forum Main: [online], <http://www.weforum.org> [access: 30.07.2014].
- Smith, M. *Pharmaceutical Marketing in the 21-st Century*, 1996, Pharmaceutical Products Press, London.
- Trimarchi M. *The Funding Process in a Comparative Perspective: Some Methodological Issues* // A. Peacock, J. Rizzo. Cultural economics and cultural policies, 1994, Boston.
- Амблер Т. *Маркетинг и финансовый результат: Новые метрики богатства корпорации*: Пер. с англ. / Т. Амблер., 2005, Финансы и статистика, Москва.
- Войчак, А.В., 1998, *Маркетинговий менеджмент*, підруч., Київський національний економічний університет, Київ, Ukraine.
- Зозульєв, А. В. *Маркетинг: учеб. пособ.* – / А. В. Зозульєв, Н. С. Кубышина; под ред. С. А. Солнцева, 2011, Знання, Рыбари, Київ, Москва.
- Каракай, Ю.В. *Маркетинг інноваційних товарів*: Моногр., 2005, КНЕУ, Київ.
- Котлер, Ф., Келлер, К.Л. *Маркетинг менеджмент*: учебник, 2007, Питер, СПб.
- Кузьмін, О. Є., Горбаль, Н. І. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства*, 2005, Компакт-ЛВ, Львів.
- Маркетинг : підручник* / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін. ; за ред. А. О. Старостіної, 2009, Знання, Київ.
- Павленко, А. Ф. *Маркетинг : підручник* / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетникова, А. В. Войчак; за науковою ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленко; кер. Авт. кол. д-р екон. наук, проф. І. Л. Решетникова, 2008, КНЕУ, – Київ.
- Перший проректор Ю.І. Якименко: «... *Поглиблювати інтеграцію освіти, науки та інновацій*» // Київський політехнік. 2013. – №10 (3026). – 14 березня 2013 р. – С. 1–2.

INSTITUTIONS AND POLICIES FOR MAXIMIZING THE IMPACT OF REMITTANCES IN ALBANIAN ECONOMY

*Prof. Dr. Altin Idrizi**

Abstract

The aim of this paper is to present some proposals on how to maximize the impact of remittances on the economic development of Albania. Over 25% of the Albanian population and over 35% of Albania's labor force lives and works abroad. Over 190 000 Albanian families receive remittances from emigrants abroad. Part of the money that is transferred through the financial system, represent an important source of funds for financial institutions and create opportunities for development of new financial products that meet the needs of emigrants and recipients of money from abroad. These transfers may create a greater multiplying effect with more bank deposits and more bank loans.

Actually the best way to maximize the impact of remittances on economic growth of developing countries is to implement sound macroeconomic policies and good management practices and strategies, including all economic entities. Good governance, stable banking system, respect for private property, outward-oriented trade strategy and foreign direct investment are some of the prerequisites for increasing the efficiency of the use of remittances in order to achieve faster economic development. The state plays a major role in the development of these key pillars of economic growth, which is supported by the international community. Remittances are interchangeable neither with official development assistance or direct foreign investment.

Key words: remittances, Albanian emigrants, financial products, economic growth

Introduction

Despite the great importance of remittances and recommendations of the international community, Albania has yet no clear policy and strategy for the management and use of these transfers to strengthen their economic and social effects. On the one hand, the legal framework for the monitoring and management of emigration and remittances is still unclear, incomplete and almost nonexistent. Ministry of Labour and Social Affairs has a draft on emigration law, which seeks to provide the necessary legal, financial, and fiscal facilities for the effective management of remittances and to create the necessary conditions for the successful return of emigrants. The law was not approved by parliament in 2001 because it was not full. The Law "Emigration of Albanians to work abroad" was adopted by the Parliament only in December 2006.

What is more, the economic and financial reforms, particularly new banking policies that started recently, will play an important role in improving the management of remittances in Albania. Expansion of the banking system in the country, the opening of new branches in areas where previously there was no banking presence, creating new facilities for transfers, and the use of debit and credit cards are important prerequisites for passing the money transfers from informal to formal channels.

Most important policies related to money transfers from migrant workers, which will be analyzed below, are monetary policy and the exchange rate policy. These policies are basic policies to promote or discourage the use of formal channels for transfer of money from emigrants.

* Dean of the Faculty of Economics University of Elbasan "Aleksander Xhuvani" Elbasan, Albania, e-mail: altin.idrizi@uniel.edu.al

1. Monetary policy

The main objective of the monetary policy of the Bank of Albania is to maintain price stability. It involves determining the minimum required reserves, policy related to basic interest rates and liquidity management of commercial banks. In the conduct of its monetary policy, the Bank of Albania pays special attention to the management of foreign currency reserves. Its policy in this direction is prudent, i.e., the Bank of Albania always strives to achieve the maximization of the value of the reserves within the specified risk and maintain liquidity of investments in foreign currency. As a result, the time to maturity of the different types of investments in foreign currency is short by showing maturity and careful attitude towards the management of foreign currency reserves. This policy contributes not only to meet the necessary interventions on the market of foreign currency in the country, but also to increase the size of the reserves. At the end of October 2009, foreign exchange reserves of the bank were € 1.736 billion, enough to cover imports of goods and services for 4.2 months.

2. Exchange rate policy

Exchange rate policy has a specific role in the monetary policy of the Bank of Albania. From 1993 to 2000, the currency goes through periods of strong devaluation due to various reasons, which to some extent is the same as with the national currencies of other countries in the post-communist regime. In 2000-2001, the rate of the national currency began to increase against major foreign currencies present in the Albanian currency market. Moreover, this trend, as you can see from the chart below, continued until recently.

It is interesting to mention that during the summer months and December there is a stronger appreciation of the Albanian Lek, because of the large number of emigrants who come to spend their summer holidays and to celebrate Christmas and New Year with their families and relatives in Albania and the large amount of foreign currency they bring with them, as it can be seen from the graph below.

The main factors that influence the increase of the value of the national currency (Lek) in my opinion are:

- The positive difference in interest rates on deposits in local and foreign currency.
- The adoption of the euro as the currency of the EU. This led to increased demand for the national currency to exchange the currency that comes out of circulation.
- Maintain monetary and fiscal parameters within certain limits.
- Seasonal factors, such as the Macedonian crisis and the energy crisis in 2005.
- And the most important factor – this is the great amount of remittances from emigrants

3. Financial products for emigrants

Recent research in the field of migration and remittances showed an increase in the demand for financial products on behalf of emigrants. The legalization of the status of Albanian emigrants since 2000 in Greece and Italy led to wider and greater access of the emigrants to the financial system, especially of those emigrants who were illegal emigrants. For example, in Italy in 2004 the total amount of bank loans to emigrants reached over \$ 6 billion. This was almost 5 times more than \$ 1.17 billion in 2000.

International Organization for Migration (IOM) found that savings of Albanian emigrants abroad are about \$ 5 billion (or equal to 70% of GDP of the country in 2004). One of the most important challenges for Albania is to create conditions and good environment to enhance the

economic effects of remittances, by offering to emigrants a wide range of investment opportunities (e.g., offering additional funds for real estate, establishing mechanisms for channeling funds to finance small infrastructure projects in their cities, and encouraging migrants to become shareholders in privatized companies, etc.). Currently, investments in Albania of the Albanian emigrants are made in the form of new houses and homes and renovating old ones, by creating small shops and businesses for retail sale. So, much remains to be done to encourage the Albanian emigrants to diversify their investment portfolios to other sectors of the economy, which in turn will increase the economic activity and will lead to the creation of new jobs.

4. Shifting to the formal money transfer channels

The preferred way to send money from Albanian emigrants (over 60%) is to carry it in cash, over 13% of emigrants trust their friends, relatives or neighbors, which return in Albania and only 1% prefer paid couriers to send money. It is important to emphasize that informal transfer channels are naturally associated with illegal emigrants and legal temporary emigrants. Illegal emigrants are not able or have difficulties to open a bank account or to use the banking system for money transfer. Moreover, the method of transfer of remittances is closely related to and affected by the same network that organizes legal and illegal emigration. And as much as the informal channels to carry a certain risk (emigrants can be robbed on the way back home, etc.), they are seen as the most optimized way of transfer from an individual point of view, because it is the most effective way to send money in terms of costs (in most cases almost free).

First of all, remittances should be directed to the formal channels for money transfer. In terms of development of the recipient country, the transfer of remittances through official channels allows the government to control the use of foreign currency and encourage more productive investment of funds. The European Commission took a decision on this matter by emphasizing on that: "while the Commission recognizes that migrant remittances are private money and should be used as they consider better for themselves, public administration can play an important role in attempt to provide a cheap, legal and secure way to transfer money from emigrants to the recipient. Recent official financial systems are often bureaucratic, difficult(,) and expensive for emigrants, that leads to the use of informal channels for transfer. So financial institutions, international banks and operators for transferring money have a responsibility to provide an efficient and inexpensive system for transfer of remittances to developing countries".

Unfortunately, as demonstrated by various studies, policies related to the direction of the remittances to formal channels are confronted with various difficulties both in Albania and in the countries where Albanian emigrants live. In the perspective of a long-term policy in relation to remittances, such a situation could change radically if the banking systems that are mainly in Italy and Greece consider their policies and include emigrants as their potential customers, and if there are made strides in the modernization of the Albanian financial system. Meanwhile, the Albanian government has to work hard to restore the national regulatory system and encourage investment for stimulation of shifting to formal channels of transfers.

5. Reducing the cost of transfers

Reducing the cost of transfers of the money from migrants to their home countries is analyzed in depth and based on the experience of OECD countries (Greece, Italy, Mexico, Portugal and Turkey, but also in the Philippines and Morocco). Emphasis is placed on the crucial role of the banking system, as well as best practices for reducing the transfer costs of these resources. In the case of Portugal, private banks attract most of the money and they are transferred with a relatively low commission rate. In Turkey, the system is more complex. It is based on a network of Turkish

banks abroad and savings banks in countries where they accumulate money (mostly in Germany). Turkish Central Bank pays a large part of the transfer costs of remittances to Turkey. Typical examples of Portugal (Caixa Geral de Depositos) and Morocco (Banque centrale populaire du Maroc) show that emigrants are not only considered as a source of foreign hard currency, but also as customers who can benefit from all the services of the bank. Consequently, this leads to, not only in reducing the transfer fee, but also in channeling some of the money towards productive investment. Otherwise, in case of failure in the banking system or lack of confidence in banks, the dominant position could be taken by intermediaries such as 'Western Union', even though the transaction costs are very high. In fact, migrants prefer to rely on the reliable service that allows fast delivery of funds to the recipients.

Taking advantage of the new technologies can also reduce the costs and enhance the security of transfers. The development of new technologies increases the competition between providers of banking and financial services in both sending and receiving countries. The rich and varied experience of Equitable PC Bank in the Philippines offers valuable lessons in this regard. This bank offers a wide range of services related to remittances, life and health insurance as well as education for children of future immigrants to be submitted to the administration responsible for sending Filipinos abroad.

6. Enhancing the effects of remittances on economic development

Along with the need to develop and modernize the infrastructure that supports remittances and their fast, safe, and cheap way to reach the recipient, it is very important also in enhancing the impact of these transfers on the economy and development. But these methods of enhancement should be diverted mainly from government schemes to the private sector and its entrepreneurial schemes.

Some recipient countries of remittances pursue policies to channel this money in more productive activities. In the beginning these policies act as control policies. For example, Brazil controlled exchange flows through monetary policy and laws and regulations on foreign currency. This is done by asking that all international currency transfers must go through the central bank. Also, in Vietnam, the government controls all foreign exchange transactions and requires all temporary migrants to invest 30% of their earnings and savings in state funds.

At the same time, some countries try and fail to redirect the use of money transfers from migrants by imposing taxes on them. For example, Lucas in his work noticed that in most cases this simply resulted in a shift towards informal channels for remittances. He gives the example of Sri Lanka, which after mass protests, withdrew, quickly after its adoption, a law on the taxation of \$ 1.2 billion remittances, which received each year, with 15% tax. And other countries are forgoing such taxation policies on remittances. In a World Bank study, it is shown that of the 40 central banks in 2003, only 5 countries have a tax on remittances: Colombia, Ecuador, Georgia, Peru and Poland. Anyways, taxation occurs in different forms. For example, remittances in Peru are subject to 0.1% tax in Ecuador are subject to 12% VAT, Georgia and Poland liable them to income tax.

Instead of these policies of direct control over the remittances, most countries pursue policies to encourage remittances. Governments of countries such as Bangladesh, India, Korea, Mexico, Pakistan, Philippines, Thailand and Turkey are actively engaged in attracting remittances to the country or offering facilities for investment for emigrants. Interestingly, it is one scheme in Turkey, where the emigrants men can significantly reduce their compulsory military service by paying a certain amount in foreign currency to the government. A survey of the World Bank shows that the major policies are related to the provision of financial and monetary incentives. From the survey, it appears that 35% of countries pursue policies to boost remittances as tax relief,

higher interest on deposits and investments in local institutions and even better prices for the purchase of land.

❖ **Tax incentives**

Instead of taxing remittances, some governments turn their policy in the opposite direction by offering tax incentives for immigrants. In Egypt, for example, emigrants who send money through banks receive tax relief for up to 10 years. Interest rates on deposits of emigrants in India and Sri Lanka are not subject to income tax. Some governments have special programs for emigrants to purchase land at discounted prices such as in Egypt and Moldova. Colombia also changed its tax system to attract emigrants to send most of their wages in the country.

❖ **Special deposits and interest rates**

Some developing countries such as Bangladesh, India, and Tunisia offer special types of deposits for immigrants in banks where they can put their savings. The holders of these special savings accounts offer preferential rates and the option to maintain accounts in foreign or local currency. In some cases, the interest rates on these accounts are fully or partially exempt from taxes.

❖ **Investment incentives**

Some countries adopt measures and policies to promote the transformation of remittances in source of investment. Returning emigrants in India, for example, have preferential access to capital markets and imports of machinery and equipment. In Pakistan there are similar schemes to attract investment in underdeveloped areas, and offer investment schemes of emigrants who do not intend to return. Similarly, the Bank of Thailand offers advisory services on investment opportunities for emigrants.

The Central Bank of Bangladesh attracts more remittances by trying to reduce commissions on transfers and creating departments for monitoring commercial banks. Since 1980, the parliament of the Philippines adopts legislation and laws to attract remittances and to promote the purchase of land.

Special bonds to finance government deficits are offered to emigrants from several countries such as Bangladesh, China, India, Israel, Lebanon, Pakistan, and the Philippines.

But emigrants should not be seen only as potential equity investors. Emigrants who return to their country, carry financial and human capital, savings and experience, but there should not be created supporting policies only for capital investment and the creation of new companies and businesses. Some of them should be better directed towards investments in financial and capital markets, perhaps with preferential rates, but certainly with moderate risk. This will create closer ties between the various players in the economy.

❖ **Cross – Selling**

Lately there is a great interest in additional financial services of cross-selling together with the services for money transfer. The idea is to create financial products to serve and satisfy the needs of emigrants and their families. Some of these products are:

- Packages for Savings
- Certificates of deposit
- Pension funds
- Medical insurance
- Life Insurance
- Mortgage loans
- Loans for Small Businesses
- Special deposits in foreign currency
- Travel Packages
- Offers for telephone and telecommunications

But financial markets rarely offer products that meet the needs of emigrants. Even when such products are marketed, conditions and interests rates are less attractive. For example, in the

Philippines the big carmaker Honda with the assistance of two local banks offers loans to buy cars to the families of emigrants. The program is called CAREmittance and is relatively expensive given that the annual interest rate reaches 30% for 48-months credit with 20% prepayment of the value of the car.

❖ **Securitization**

Some commercial banks in developing countries move towards securitization of future flows of remittances to attract additional external funding. Remittances are an impressive future cash flows that financial institutions can use as collateral to attract additional capital resources. In other words, remittances allow banks from developing countries to attract capital funds in foreign currency by selling bonds.

In Brazil, for example, remittances positively influenced on the credit rating of the country. The terms of the bonds, worth \$250 million guaranteed by future remittances, that the Bank of Brazil issued in 2001, appear to be more beneficial than other bonds issued in foreign currency. Standard & Poors classified the bonds guaranteed by remittances BBB +, several levels better than the rating of government bonds in foreign currencies of Brazil BB-.

Other countries have used bonds backed by future cash flows of emigrants to attract additional capital resources. In 1999 Banameks Mexico issued bonds with a par value of \$200 million, while commercial bank Cuscatlán of El Salvador issued \$125 million in bonds four years later. Several banks in Turkey are using the securitization of part of their transactions with remittances.

Securitization of remittances from developing countries could be used more and be improved. From a survey of the World Bank in 2003 from 40 central banks, only 4 of them had secured its income from remittances. Securitization is still untapped source of additional capital funding for developing countries.

Conclusions

The concept presented in this article of institutions and policies for maximizing the economic impact of remittances in Albania is coherent with the natural evolution of the migration cycle of Albanians and with the effects of the financial crisis and the naturalization of the Albanian emigrants in the country where they live and work. In this context, it is very important that Albanian government takes some very serious steps towards implementation of policies for maximizing the economic and productive use of the money received from Albanian emigrants from abroad.

References

- Bank of Albania-External Sector Developments of the Albanian Economy over the third quarter of 2009, p. 5.
- Data from ASSOFIN, Association of Italian Financial Companies, 2005.
- Barjaba, K. (1996) Albania: Migration and Development. Exiting from vulnerability in Global Migration System.
- Hernández-Coss, R. and others (2006) The Italy-Albania Remittance Corridor – Shifting from the Physical Transfer of Cash to a Formal Money Transfer System, Italy, p. 6.
- Sander, C. (2004) Migrant Remittances to Developing Countries, p. 20.
- Lucas, E. B. R. – "International Migration Regimes and Economic Development", Chapter 5, p. 43.
- De Luna Martínez, J. – "Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues", p. 25.
- Carling, J. "Migrant Remittances and Development Cooperation", p. 42.

- De Luna Martínez, J. – "Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues", p. 28.
- De Luna Martínez, J. – "Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues", p. 28.
- Carling, J. "Migrant Remittances and Development Cooperation", p. 11.
- Lucas, E. B. R. – "International Migration Regimes and Economic Development", Chapter 5, p. 43.
- Wimaladharma, J., Pearce, D., and Stanton, D. – "Remittances: The New Development Finance?", 2004.
- Carling, J. "Migrant Remittances and Development Cooperation", p. 11.
- Honda Philippines, "CAREmittance" Web site: <http://www.hondaphil.com/caremittance.php>.
- Ratha, D. – "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance", p. 161.
- De Luna Martínez, J. – "Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues", p. 29.

BULGARIA IN THE EUROPEAN UNION – SEVEN YEARS LATER. MOVING TOWARDS CONTEMPORARY CORPORATE GOVERNANCE REGULATIONS

*Stanislava Lalova**

Резюме

Знаело се е много за структурите и принципите на корпоративното управление, но не е преди азиатската финансова криза от 1997 г., когато и широкия свят се запознава с проблема напълно. Сега, няколко години по-късно, по време на едно десетилетие на икономически и бизнес смущения, въпросите на корпоративното управление отново са в центъра на вниманието. Първо беше световната финансова криза 2007-2009 г. и след това привидно неизбежната европейска дългова криза, които направиха така че много велики умове започнаха да разглеждат проблемите на корпоративното управление още веднъж. Лидерите на Европейския съюз предприеха сериозни мерки в опит да контролират и регулират корпоративното управление през годините чрез въвеждане и приемане на серия от така наречените планове за действие и доклади. Освен това Съюзът поставя толкова много важност на въпроса, че в момента всяка държава-членка на ЕС е въвела национален кодекс за корпоративно управление за търгувани на борсите (а понякога и за които не са) предприятия. България не прави изключение. Докладът представя регулаторните механизми и документите преди държавата да се присъедини към ЕС и промените, направени след това. С приемането на Национален кодекс за корпоративно управление и неговото преизглеждане се хвърля светлина върху усилията на българските власти и на предприятията да поемат предизвикателството да допринесат за създаването и поддържането на устойчив единен пазар за финансови услуги и продукти на ЕС. Все още има много да се направи, когато се сравняват българската реалност и корпоративното управление с тази на някои западни страни, но усилията са на лице и продължават.

Ключови думи: корпоративно управление, правилници, Български Национален Код за Корпоративно Управление, Закон за Публично Предлагане на Ценни Книжа

Summary

A lot has been known about corporate governance structures and principles, but it was not before the Asian financial crisis of 1997 than the wide world got acquainted with the issue thoroughly. Now, a few years later, in a decade of economic and business disruptions, the corporate governance matters are once again in the center of attention. First it was the world financial crisis 2007-2009 and then seemingly inevitable European debt crisis, that made a lot of great minds consider corporate governance issues essential once more. The European Union leaders have taken serious measures at an attempt to control and regulate corporate governance throughout the years by introducing and adopting a series of so-called Action Plans and Papers. Moreover, the union put so much stress on the matter that now every EU member state has introduced a national code for corporate governance for the listed (and sometimes also for the non-listed) enterprises. Bulgaria makes no exception. The report presents the regulatory mechanisms and documents prior the state joining of the EU and the changes made afterwards. The adoption of a National Code for Corporate Governance and its revision sheds light on the endeavors of Bulgarian authorities and enterprises to take on the challenge to contribute to EU's creation and maintaining of a sustainable single market for financial services and products. There is still a lot to be done when comparing Bulgarian corporate governance reality to the ones of some Western countries, but the efforts are in order and continue.

Key words: corporate governance, regulations, Bulgarian National Code for Corporate Governance, Law on Public Offering of Securities

JEL classification code: G34

* Докторант, Университет за национално и световно стопанство, e-mail: stanislava.lalova12@gmail.com

Abbreviations used:

NCCG – National Code for Corporate Governance

EU – European Union

EC – European Commission

LPOS – Law on Public Offering of Securities

OECD – Organization of Economic Co-operation and Development

BSE – Sofia – Bulgarian Stock Exchange Sofia

1. Introduction – aim, purpose, objectives of the report, methodology of the research

Corporate governance is continually evolving as an integral part of the contemporary business environment. It has gained more attention and importance after the numerous multi-national companies' exposures of bad practices of corporate governance that led to their public disruption and declared bankruptcy, as well as the financial crisis in Latin America, Asia and the recent world financial crisis 2007-2009. Corporate governance is an important aspect of both company's organizational structure and national business strategy as it inspires a high level of confidence in investors. It is considered to be one of the main criteria that especially foreign investors increasingly depend on when deciding on which companies and countries to invest in.

This paper aims to provide the readers with information concerning the corporate governance principles and regulations applicable for the enterprises in Bulgaria before and after its joining of the European Union (EU). The reasons to choose this particular topic are the increasing discussions about corporate governance principles worldwide as well as the multiplying interest concerning the role of the states in the corporate governance and especially the influence that a political and economic union can have on a particular country's legislation and regulations decisions.

The main research of the paper is whether Bulgaria has managed to incorporate proper state regulations concerning good practices of corporate governance after joining the EU in 2007, that would help the enterprises raise the attention of multiple numbers of investors, both domestic and foreign, as well as good corporate image amongst the society as a whole. The methodology of the paper covers a comparison between the regulation that had been used as a focal point before Bulgaria joined the EU, i.e. Law on Public Offering of Securities (LPOS), and the National Codes for Corporate Governance introduced in 2007 and then a revision in 2012.

The implemented principles of corporate governance in all enterprises, if introduced and performed fairly and accurately, could only gain the stakeholders' flattery and raise confidence in investors and organizations for stable, accountable and engaging economy.

2. Corporate Governance – theoretical observation

21st century is the time of increasing globalized processes that lead to uniformity as well as diversity. Subsequently every person on the planet is about to be incorporated in the global business, social, economic, political and environmental circulation. However, they would bring their own touch to the issue. As this is true to many cases, there is a large variety of thoughts and opinions on what corporate governance is; whether it is feasible or not, how to recognize it, how to implement it, and why so. There are a lot of economists, organizations – both governmental and non-governmental, that try hard to define the process, to regulate it, to prove that it is applicable and bring profits to those who manage to implement it successfully.

Being the focal point of the 20th century, the management theories, management consultants and management gurus reflect a preoccupation with management. Important theories and practices

have been developed and incorporated in managing finance, marketing, logistics, accounting, human resources, and little concern was shown for the role of the directors who actually are to control the managers (Tricker 2012)¹. The 21st century is the time to change this perspective by introducing theories and good practices for sound corporate governance as we have witnessed the fall of many big corporations that were not able to manage and control their own managers. Having in mind developed economies and Top 500 Fortune's companies i.e. the USA, and Enron Co. and WorldCom, the world saw the fall of those who were not able to follow the rhythm of the fast globalizing economy and tried to take the shortcut to success by implementing the 'creative accounting' practices and not comply with some simple principles of good governance. The 2007-2009 financial crises also contributed to the problem and strain off the good from the best.

Essentially, corporate governance is about the way power is exercised over corporate entities. It covers the activities of the board and its relationships with the shareholders or members, and with those managing the enterprise, as well as with the external auditors, regulators, and other legitimate stakeholders. An important remark should be taken into consideration namely that corporate governance is different from management. Executive management is responsible for running the enterprise, but the governing body ensures that it is running in the right direction and being run well.

One of the main organizations that adopt corporate governance issue as its main matter and work in terms of accelerating its implementation, regulating processes and raising public interest is the Organization of Economic Co-operation and Development (OECD). According to OECD, the corporate governance is one of the key elements in improving national economic efficiency, growth and competitiveness as well as enhancing investors' interests and confidence². Corporate governance involves a set of relationships between a company's management, its board, its shareholders and its stakeholders. It also provides the structure through which the objectives of the company are set and met, and the means of attaining those objectives and monitoring performance are determined. The presence of a good corporate governance system, within an individual company and across an economy as a whole, helps to provide a degree of confidence that is necessary for the proper functioning of a market economy (OECD 2004). First released in May 1999 and revised in 2004, the OECD Principles are one of the 12 key standards for international financial stability of the Financial Stability Board and form the basis for the corporate governance component of the Report on the Observance of Standards and Codes of the World Bank Group. The OECD Principles are currently under review. The basis for the review will be the 2004 version of the Principles, which embrace the shared understanding that a high level of transparency, accountability, board oversight, and respect for the rights of shareholders and role of key stakeholders is part of the foundation of a well-functioning corporate governance system. These core values should be maintained and, as appropriate, be strengthened to reflect experiences since 2004.

- Ensuring the basis for an effective corporate governance framework – it should promote transparent and efficient markets, be consistent with the rule of law and clearly articulate the division of responsibilities among different supervisory, regulatory and enforcement authorities.

¹ See Tricker, B. (2012) *Corporate Governance. Principles, Policies and Practices*. [Online] 2nd edition, Oxford: Oxford University Press. Available from: <http://books.google.bg/books?id=MamU3RJ1fqC&printsec=frontcover&dq=bob+tricker+corporate+governance&hl=en&sa=X&ei=y5irUbGuD8TNOJCLgagO&ved=0CC4Q6AEwAA>. p.3-4 [Accessed: 2nd June 2013]

² See OECD (2004) *Principles of Corporate Governance 2004*, [Online], Paris: Headquarters of Publications Service. Available from: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/31557724.pdf>, p.13

- The rights of shareholders and key ownership functions – Corporate Governance framework should protect and facilitate the exercise of shareholders' rights.
- The equitable treatment of shareholders – Corporate Governance framework should ensure the equitable treatment of all shareholders, including minority and foreign shareholders.
- The role of stakeholders – Corporate Governance framework should recognize the rights of stakeholders established by law or through mutual agreements and encourage active co-operation between corporations and stakeholders in creating wealth, jobs, and the sustainability of financially sound enterprises.
- Disclosure and transparency – Corporate Governance framework should ensure that timely and accurate disclosure is made on all material matters regarding the corporation, including the financial situation, performance, ownership, and governance of the company.
- The responsibilities of the Board – Corporate Governance framework should ensure the strategic guidance of the company, the effective monitoring of management by the board, and the board's accountability to the company and the shareholders.

3. Corporate governance in the EU – the corporate governance framework for listed companies in the EU is a combination of legislation and ‘soft law’ including recommendations and corporate governance codes

The Asian financial crisis of 1997 was the major force of introducing corporate governance practices to the wide world. OECD Council was the one that drew attention to the issue before world leaders at the time. OECD principles of good corporate governance were adopted and introduced in 1999. Up to now they remain the only internationally adopted principles that treat all corporate governance issues.

Strengthening the corporate governance is essential in promoting the private sector as an engine of growth, reducing the vulnerability of developing and transition economies to financial crises, and providing incentives for corporations to invest and perform efficiently in a socially responsible manner. Good practices of corporate governance create the necessary business climate for investment and economic development. This is why the EU has been issuing regularly corporate governance regulations throughout the years.

The EU has achieved a lot in terms of addressing disclosure, shareholder protection, and board structures and responsibilities since the adoption of its Action Plan for Modernizing European Company Law and Enhancing Corporate Governance in the EU in 2003. The European Commission has always been highly aware of the importance of harmonization of the rules relating to company law and corporate governance, as well as to accounting and auditing in order to create and maintain a sustainable single market for financial services and products. The Action Plan 2003¹ initially put stress on topics such as:

- Annual corporate governance statement made by the listed companies covering the key elements of their corporate governance structures and practices
- Protecting basic shareholders rights such as asking questions, tabling resolutions, voting when absent, etc.
- Introduction of the independent directors
- Minimum standards concerning nomination, audit and remuneration committees
- Creating European Corporate Governance Forum

¹ See European Commission (2003) *Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European Union – A Plan to Move Forward* [Online] Available from: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#archives [Accessed 2nd August 2014]

Three years later, the Action Plan has been reviewed but saw little progress in applying the initiatives from the Action Plan 2003 in reality. New recommendations were introduced covering prioritized issues such as strengthening of shareholders' rights. Businesses and investors just seemed to need more time to digest and implement the recent legislation.

The EU leaders, consciously understanding the importance and significance of corporate governance issues and the need of more accurate corporate governance regulations for sound and timely applicable principles, began adopting regional regulations step by step. The White book on corporate governance introduced in 2003 provides region-specific guidance and suggestions to assist policymakers, stock exchanges and regulators namely for the countries in the South-Eastern part of the union. It focuses primarily on public traded companies and the main issues are as follows – shareholders rights and equitable treatment; the role of the stakeholders; transparency and disclosure; the responsibilities of the board; and implementation and enforcement.

2007 saw European Commission (EC) publishing two new reports that reviewed how well the member states had implemented the recommendations on independent directors and directors' remuneration. The reported findings were that all member states have issued corporate governance codes and most codes apply on a comply-or-explain basis. However, there were still certain areas where the recommendations' principles have not been adequately followed.

In 2011 the EC saw the need for more corporate governance regulations once more. The result was issuing the so-called Green Paper regarding the corporate governance framework at the time. The main purpose of the Green Paper was to assess the effectiveness of the corporate governance framework for the European companies regarding the insurance of sustainable growth and strong international financial system. The Green Paper addresses mainly 3 areas of corporate governance – board of directors (including independent directors, high performing boards, shareholders rights (more engagement in company's deals in the long term), and how to apply the comply-or-explain approach more efficiently.

Then came another Action Plan. The EU's European Commission accepted a plan to enhance a modern legal framework comprised by corporate governance principles and European Company Law, for more engaged shareholders and sustainable companies on 12th December 2012, also known as the Action plan 121212. It is part of the Commission's "Europe 2020" Communication policy that calls for improvement of the business environment in Europe. The main aim of incorporating the Action plan is to guide European companies into insuring competitive and sustainable performance¹. The three significant issues that need revising are encouraging and facilitating long-term shareholder engagement by increasing the level of transparency between companies and their shareholders and by simplifying cross-border operations of European undertakings. There is an increased trend of shareholders not being at all assertive towards top executives and board of directors managing the companies they have invested in, which leads to bad decision-making processes and undisputable conflicts of interests. In order to improve the corporate governance structures of the European companies and increase shareholders engagement, the Action plan 121212 suggests increasing the level of transparency between the companies and the stakeholders, i.e. improving corporate governance reporting, increasing companies' transparency as regards their board diversity and risk management policies, better identification of shareholders by issuers and strengthening transparency rules for institutional investors on their voting and engagement policies also known as "Stewardship code". There are also initiatives aiming at encouraging and facilitating long-term shareholder engagement such as more transparency on remuneration policies and individual remuneration of directors, as well as a

¹ See European Commission (2012) *Action Plan: European company law and corporate governance – 12.12.2012* [Online] Available from: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#archives [Accessed 29th June 2014]

shareholders' right to vote on remuneration policy and the remuneration report. Better shareholder's oversight on related party transactions is also established by the guidelines, as well as creating appropriate rules for proxy advisors (i.e. firms providing services to shareholders, notably voting advice), especially as regards transparency and conflicts of interests as up to now the proxy advisors are not legally regulated and their work is often highly scrutinized by the society. Initiatives in the field of Company Law to support European businesses and encourage their growth and competitiveness include further investigation on a possible initiative on the cross-border transfer of seats of companies, facilitating cross-border mergers, clear EU rules for cross-border divisions. It is extremely important for the Action plan guidelines to follow up the European Private Company statute proposal (IP/08/1003) with a view to enhancing cross-border opportunities for SMEs and incorporate a strong information campaign on the European Company/European Cooperative Society Statute. In addition, the Action plan stipulates merging all major Company Law directives into a single instrument that would ease EU Company Law understanding and make it more accessible and comprehensible, reducing the risk of future inconsistencies.

On 6th February 2013, the European Parliament adopted two resolutions ("Corporate Social Responsibility: accountable, transparent and responsible business behavior and sustainable growth" and "Corporate Social Responsibility: promoting society's interests and a route to sustainable and inclusive recovery"), acknowledging the importance of company transparency on environmental and social matters.

On 9th April 2014 the EC presented a new statement concerning the improving of corporate governance – Europe's largest companies will have to be more transparent about how they operate. The European Parliament's acceptance of the Directive on disclosure of non-financial and diversity information by large companies and groups was welcomed by the EC. Companies concerned will need to disclose information on policies, risks and results as regards environmental matters, social and employee-related aspects, respect for human rights, anti-corruption and bribery issues, and diversity on boards of directors. Internal Market and Services Commissioner Michel Barnier said: "I am pleased that the European Parliament has adopted this Directive modernizing the disclosure of relevant and useful non-financial information by large companies and groups. Companies, investors and society at large will benefit from this increased transparency. Companies that already publish information on their financial and non-financial performances take a longer term perspective in their decision-making. They often have lower financing costs, attract and retain talented employees, and ultimately are more successful. This is important for Europe's competitiveness and the creation of more jobs. Best practices should become the norm."¹ This measure is part of the Commission's efforts to improve corporate governance in Europe and was announced by the Commission in the Single Market Act communication in April 2011 (IP/11/469), in the communication "A renewed strategy 2011–2014 for Corporate Social Responsibility" issued in October 2011 (IP/11/1238), and in the Action Plan for Company Law and Corporate Governance, adopted in December 2012 (IP/12/1340).

4. Corporate governance in Bulgaria – before and after joining the EU

The EU has had a crucial role influencing the institutional development of corporate governance on its member states incorporating some norms to be met in their accession conditions. The institutional development of corporate governance structures and regulation in the transition

¹ See European Commission (2014) *Corporate Governance: European Commission optimizes environment for companies – 09.04.2014* [Online] Available from: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#corporategovernancepackage

processes of Eastern Europe has only been taking place after the stabilization of the capitalist market system and the privatization processes. This had led to problems concerning fraud, corruption and bribery schemes, management entrenchment and exploitation of minority shareholders, as well as not proper disclosure techniques and not respecting shareholders' rights. Corporate governance regulation has thus become an important issue in the restructuring of the Eastern Europe economies in the context of EU enlargement. Harmonization of rules relating to Company Law and Corporate Governance, as well as to accounting and auditing, is essential for creating a Single Market for services and products throughout the EU. The objectives of this harmonization driven by the European Commission include providing equivalent protection for shareholders and stakeholders, ensuring freedom of establishment for companies throughout the EU, fostering efficiency and competitiveness of business, promoting cross-border cooperation between companies in different Member States, and stimulating discussions between Member States on the modernization of company law and corporate governance.

Bulgaria is not a direct 'victim' of the financial crises in Asia 1997 and in the USA 2007-2009, but eventually the financial and business consequences hit Bulgarian economy and society hard and 'unexpectedly' every time. This is why it is not a surprise when Bulgarian policymakers get concerned about what bigger and stronger economies think is important during these uncertain economic periods. When the world tried to resolve the Asian financial crises problems of 1997 by introducing OECD Corporate governance principles, Bulgarian society first got acknowledged with what OECD stands for and why it is so hard for an economy to join the organization. Then it was the EU institutions' concerns that become Bulgarian concerns during the pre-joining phase. When the EU got concerned about corporate governance issues, Bulgarian policymakers made it their mission to introduce corporate governance code – adopted in 2007 for the first time. After the European debt crisis, the EU again was reminded of why corporate governance issues are important and introducing Action Plan 121212 (2012) was in order. Is there a coincidence that Bulgaria reviewed its national corporate governance code in 2012 also?! So how were the corporate governance principles introduced historically in Bulgarian economy? Prior to the introduction of the National Code for Corporate Governance (NCCG), the Bulgarian corporations have complied with Law on Credit Institutions, Commerce Act, Law for the Independent Financial Audit, Law on Public Offering of Securities, Accountancy Act, Law on Measures against Market Abuse with Financial Instruments when tried to implement corporate governance policy in their organizations.

Because of the delay of regulatory mechanisms forming during the beginning of transition to the market economy, it all started indirectly with Law on Public Offering of Securities (LPOS).

Law on Public Offering of Securities was first introduced in 1999 and had several revisions since then. According to a study from 2004 by a BAS economist Spartak Keremedchiev, the strong and weak parts of the Law could be easily determined when examining corporate governance issues¹. The task now, ten years later, is to see whether the strong parts of the Law have been appropriately included in NCCG, and whether the weak ones have been eliminated and replaced correctly with some better ones.

The initial adoption of National Code for Corporate Governance in Bulgaria was in 2007 right after its accession to the EU. It is said in the document "As required by European standards and the EU Action plan for Modernization of Company Law and Enhancement of Corporate Governance, the adoption and implementation of national codes by member-states is an important condition for

¹ See Keremedchiev, S. (2004) *Towards Modernization of the Corporate Governance in Bulgaria*, [Online] Institute of Economics, Bulgarian Academy of Sciences. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2200100 [Accessed on 1st August 2014]

efficient free movement of goods, services, capital and people' (Bulgarian National Code for Corporate Governance 2007)¹.

It is believed by Bulgarian Stock Exchange (BSE) – Sofia that NCCG is a step forward in the establishment of contemporary rules and norms of the public companies' management in Bulgaria. Its main goal is to contribute through good corporate governance to strengthen the competitiveness of Bulgarian companies and in this way to make the country as a whole more attractive to the foreign investors. That is why BSE – Sofia obliges the issuers that want to be admitted to trading on the BSE Main Market, to carry out their activity in conformity to the NCCG. There are 52 companies on the BSE – Sofia that comply with NCCG. The last revision of the code dates back to February 2012. The NCCG recommended rules and norms are to be applied by all Bulgarian public companies, by those that plan to become public, as well as all with predominant State and municipal ownership. Though not following OECD Principles of Corporate Governance structurally strictly, the Bulgarian NCCG adopts and implements all OECD Principles by restating them. The NCCG is to be implemented on "comply or explain" basis which is adopted from the OECD Principles. It does not restate the Bulgarian legislation but takes it into consideration and complements it.

Undoubtedly, there have been continuous efforts at improving the institutional and regulatory environment of corporate governance by the adoption of the Bulgarian corporate governance code in 2007 and then its revision in 2012. LPOS is not the only regulatory mechanisms of corporate governance in Bulgaria any more, although it is still one of the main benchmarks in regulatory mechanisms, when considering corporate governance and securities issues. Keremedchiev (2004) showed his concerns about lack of entire vision for the development of country's corporate governance as well as structures that would deal with the transformation. In respect to that, Bulgarian vision about corporate governance has changed especially after joining the EU as Bulgarian policymakers try hard to follow the EC's recommendation for business and state development on any level of economic, societal, educational, environmental, regulatory areas. Moreover a new entity joined Bulgarian corporate governance stage – National Corporate Governance Committee. It is an independent institution which monitors the corporate governance issues in Bulgaria. Furthermore, it is a non-profit legal entity dated back to July 2014. This completes the process of institutionalization of the committee. Its main mission is to promote the establishment of good practices in corporate governance area. Its main activities include monitoring, encouraging, reviewing, cooperating with Bulgarian business entities. Other institutional authorities that play part in regulating corporate governance issues include Bulgarian Financial Supervision Commission, Ministry of finance, Bulgarian Academy of sciences, academicians, economists.

The second major part of the research on strong and weak parts in LPOS concerning corporate governance issues (Keremedchiev, 2004) emphasizes on positioning and operation of control management and control bodies, as well as contemporary problems of proper disclosure and transparency of information. The first bold point in the research of 2004 is of particular interest as it states that according to LPOS "at least one-third of the board members and the supervisory board of the public company should be independent bodies". In NCCG of 2007 and its revision of 2012, no such recommendation is made as it is stated that the numbers and the structure of the board should be determined by the foundation acts of the companies individually. Even though there is a suggestion about the Chairman of the board to be an independent director, it still seems like an inadequate recommendation that should regulate and build strong economic entities. As it is

¹ See National Corporate Governance Committee (2007) *National Code for Corporate Governance*, [Online] Available at: http://download.bse-sofia.bg/Corporate_governance/CGCode_EN-2012.pdf [Accessed on 10th May 2013]

widely known, some of the major political and economic problems in Bulgarian reality nowadays are the bribery and nepotism, i.e. the practice among those with power or influence of favoring relatives or friends, especially by giving them jobs. Seeing and examining sound corporate governance practices has shown the essential importance of highly qualified and experienced independent directors in the boards throughout the years. It seems like a more reasonable recommendation to put two-thirds of the boards as independent directors.

Very strong argument of the sound corporate governance is the due diligence of the board members. Avoiding any conflict of interests and strictly performing their duties of loyalty and care, is a regulatory norm that could be easily observed in any corporate governance recommendation, including LPOS and the Code. The extent to which these duties are performed correctly and consciously is another major topic entirely, especially in the Bulgarian reality being part of a lot of undisclosed third-party transactions and conflict of interests on – even sometimes, high political level.

According to LPOS, the management bodies are obliged to submit to the committee annual and quarter reports according to some defined indicators, while there is stated in the

Codes that the management bodies should report to the General Shareholders Meetings. Still there is no time or period limitation considered.

Both LPOS and the Codes acknowledge the importance of sound corporate governance standards and proper Ethic code that would, if introduced and performed correctly and consciously, only bring benefits to the company. The issue has been recently on the rise in the public, since subjects such as Corporate Social Responsibility and Environmental Social Governance have entered corporate governance stage and plan to stay there for a long period of time as more and more institutions and the society as a whole acknowledge and appreciate this side of the issue and its consequences to the environment, education, retirement programs, human resource management, work force diversity, sustainable development, etc.

The first critique of Keremedchiev of LPOS concerning companies' board of directors, "control bodies' at the time, is the lack of legal decision for the personal allocation of functions of the president and the executive director of the board. There is no definite object of the matter in the Codes afterwards, although it is stated that the board of directors is to allocate the rights, obligations and functions of every particular individual on the board and in the management staff.

Another topic that has been taken into consideration by the founders of the Codes missing in LPOS, is the requirement for education, profession, specialty and professional experience by the board directors. Although it is not stated precisely what the profession should be or calculated the previous experience in years, it is an issue that is highly sensitive when choosing board members and is now an integral part of every founding act of an enterprise.

There is not an entire system for objective assessment of the corporation activity by the board that is established, but the Codes have recommended a self-assessed scorecard to be used by the companies in order to show the business development of the company. That is to show the corporate governance principles incorporated properly by the entity. Another focal point of the issue is the introduction of committees. It is stated in the Codes that their introduction, structure and functions are up to the board, which may cause some interferences with the way the entity operates. It is internationally considered and adopted that three committees match perfectly the business entity needs for proper application of the principles of sound corporate governance – audit, remuneration and nomination committees.

When the shareholders' rights are in order, there is always a lot to be discussed. One of the main weaknesses of LPOS concerning shareholders' rights is the equality between the shareholders of different kinds of shares in a company. A lot of criticism is shown to LPOS when discussing petty shareholders – the way their rights can be performed and protected, how they can be compensated in an event of violating their rights, complex procedure of authorization of a bank to

represent their interests, etc. The national codes in accordance to all corporate governance regulations worldwide state firmly that there should always be equality – between the board members, the executive staff, share- and stakeholders and all of their interests should be taken into consideration timely and with all the respect. Minor shareholders along with the shareholders of personal shares and foreign shareholders should be able to express their concerns and interests at any time and should be heard by the general assembly. Although there is a part in LPOS stating that the interested parties do not have the rights to exercise their vote when taking a decision in their favor, there is actually a lack of regulation about an obligatory minimum quorum for adopting important shareholders meetings decisions. According to the national codes afterwards, it is still up to the individual company what should be taken as a minimum quorum in order for a decision to be accepted.

It has been considered a great step in the right direction that the national code reviewed in 2012 made a slight but necessary redaction in the one of 2007 considering the way shareholders exercise their votes when absent in all shareholders meetings. Although there are a lot of unclear provisions in the international corporate governance regulations globally considering the proxy advisors, the adoption of the e-correspondence is highly appreciated by the experts in the field. This is a certain sign of moving Bulgarian enterprises forward to the new economic order of global activities and development.

Moreover, as a national code of corporate governance should, the Bulgarian one pays individual respect to important corporate governance issues such as stakeholders' rights, disclosure and transparency of information, audit and self control. The revision of the national code emphasizes highly on the importance of the timely and correctly disclosure of information by the company's investor relations officer. Their job is to create and maintain a web-site of the company and to respond to every question forwarded to the company's deals. It is recommendable to have the company web-site in English as well as the Bulgarian version and to keep accurate information covering the important financial reports and general shareholders' meetings' decisions for at least the last three years. This part of the Code again puts a stress on the comply-or-explain model stating that if any of the material information about shareholders' decisions, financial results, shareholders' structures, remuneration policy or any of the company's financial and business performance reports is missing, then the company in the face of the investor relations manager should be able to explain the reasons for that.

Another step in the right direction is definitely the fact that the Bulgarian NCCG recommends highly to the business entities to periodically hire a new external audit company to evaluate their performance. This is by far one of the best pieces of advice that can be given to the companies in order to protect their own business. The world has seen a few big transnational corporations fall apart, some of that even later causing the beginning of the world financial crisis 2007-2009. The comfort of using one and the same external audit company caused huge conflict of interests and third-party transactions scandals in the American recent history. Just one of the examples is the Enron scandal including one of the five largest at the time audit and accountancy partnerships globally, i.e. Arthur Andersen. This was later used as a benchmark of what should not be done and a lot of policymakers and regulators include the regular change of external audit companies in the books, one of the most important of which is definitely the Sarbanes-Oxley Act of 2002.

There are still some issues that policymakers of Bulgarian corporate governance regulations may and should change in the near future. However, a lot of progress has been made in the area since joining the EU mainly because of the fact that we try to "copy-paste" their corporate governance regulations. Although not a member state of the EU, a country that may also be used as an important example for sound and professional corporate governance principles is definitely Switzerland. The Swiss referendum of 2013 put some questions in the light that have been discretely hidden in the dark for some years before. Sometimes when the question is not about the

money, it is about a lot of money. So the Swiss referendum put the big question of exactly how much money should a CEO receive and what are the ways to limit their paychecks. At the end the result of the referendum, known as 'The Rip-Off Initiative', is giving the shareholders a binding vote on executive and board compensation. In the USA there is a similar strategy, called 'say-on-pay' but it is not binding and usually does not interest shareholders much. If Bulgarians want to integrate sound corporate governance practice in Bulgarian entities, a good start would be introducing such regulations so that executive and administrative bodies would have respect for the shareholders and for their duties of loyalty and care taken before the companies they work for.

The way to introduce proper corporate governance principles is long and tough, but it is in progress. Although it is always hard to regulate and develop companies in the Bulgarian economic and political reality nowadays, following the EU's recommendations for complying with the Single Market requirements is what a modern society and economy need. Continuous and dedicated work at improving and refreshing corporate governance principles and regulations could only bring economic and societal benefits for all individual SMEs, big corporations, government, society and Bulgarian business as a whole. The progress is easily observed and evaluated, but should not be taken for granted as a lot should be done for improving Bulgarian stock market alone, along with production factor market and manager market.

Literature review

European Commission (2003) *Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European Union – A Plan to Move Forward* Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#archives

European Commission (2012) *Action Plan: European company law and corporate governance – 12.12.2012* Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#archives

European Commission (2014) *Corporate Governance: European Commission optimizes environment for companies – 09.04.2014* Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/company/modern/index_en.htm#corporategovernancepackage

Keremedchiev, S. (2004) *Towards Modernization of the Corporate Governance in Bulgaria*, [Online] Institute of Economics, Bulgarian Academy of Sciences. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2200100

National Corporate Governance Committee (2007) *National Code for Corporate Governance*, [Online] Available at: http://download.bse-sofia.bg/Corporate_governance/CGCode_EN-2012.pdf [Accessed on 10th May 2013]

OECD (2004) *Principles of Corporate Governance 2004* <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/31557724.pdf>,

Tricker, B. (2012) *Corporate Governance. Principles, Policies and Practices* <http://books.google.bg/books?id=MamU3RJ1fqC&printsec=frontcover&dq=bob+tricker+corporate+governance&hl=en&sa=X&ei=y5irUbGuD8TNOJCLgagO&ved=0CC4Q6AEwAA>

CORPORATE GOVERNANCE AND BANKING SECTOR IN THE YEARS OF RECOVERY

*Dimitar Ivanov**

Summary

The aim of the current report is to observe and explore the reasons for the banking crisis from mid-2007 from corporate governance perspective and how in its response the governing principles have evolved and improved on a global and European level, what lessons have been learnt and what course of action has been taken in the banking sector in the subsequent years of recovery. The study focuses on the current Bulgarian legal and "soft" framework (principles and by-laws) for corporate governance in the financial institutions and search to compare and contrast at what extend the notorious corporate governance documents such as the BIS Principles for enhancing corporate governance, the OECD Principles of Corporate Governance and the European directives are embedded in the national codes and acts and adopted by the banks. An emphasis is also put on the recent shock in the Bulgarian banking problems from the beginning of the second half of 2014.

Key words: corporate governance, banking sector, financial institutions, legal framework, financial crisis

JEL: F65, G01, G21, G32, G38

Introduction

From its accession in 2007 until now the Bulgarian banking sector has passed through one global and currently is experiencing another local crisis which is different in its nature but challenges to the same extent the corporate governance within the financial institutions. The difference in the macroeconomic and legal environment between the two aforementioned shocks is that at the time of the global economic and banking crisis the regulatory framework on European and national level was not adequately and preliminary prepared enough to solve the problems that affected not only the under developed and developing countries, but also the developed economies. Moreover analysts proclaim that one of the main reasons of the crisis from mid-2007 is the poor implementation and negligence of the good corporate governance practices established at that time and the reckless risk taking in the banking sector. However, after stricter measures have been elaborated by international financial and non-financial institutions, European union and Bulgarian policymakers, we are again suffering liquidity and trust crisis in Bulgaria. But is that a question of poor corporate governance in the Bulgarian banks or specifics of the Bulgarian market economy?

What is Corporate Governance?

The corporate governance (CG) refers to the way a company no matter listed or not, private or state owned is governed. It is a technique by which the enterprise is directed and managed, an interaction between various participants (shareholders, board of directors, management, employees, society, etc.) which aims to provide benefits to the stakeholders and to comply with their interests such as the lack of conflict of interests between the governing body and the organization's objectives, moderate risk taking, the return on shareowners' investments, in a sustainable manner. The CG is also about the decision making process and the implementation of

* Dimitar Ivanov is a PhD student at the University of National and World Economy, International Economic Relations and Business Department.

the company's strategic objectives, about the balanced economic development and safeguard of the shareholders' rights the moral and the ethical environment in the company.

The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) states that CG is one key element in improving economic efficiency and growth as well as enhancing investor confidence. CG also provides the structure through which the objectives of the company are set, and the means of attaining those objectives and monitoring performance are determined. Good CG should provide proper incentives for the board and the management to pursue objectives that are in the interests of the company and its shareholders and should facilitate effective monitoring. The presence of an effective CG system, within an individual company and across an economy as a whole, helps to provide a degree of confidence that is necessary for the proper functioning of a market economy. As a result, the cost of capital is lower and firms are encouraged to use resources more efficiently, thereby underpinning growth.

Although they are in the form of recommendations, the OECD principles for CG are implemented in many countries which are not OECD members. Thus, the author of the current study can consider them as an international tool for implementation of good CG practices which aims at enhancing company performance and safeguard investors' rights. In every country, the national regulators adopt specific codes of CG which practically replicate the OECD guidelines by adding, modifying and adapting some rules.

From a banking industry perspective, corporate governance involves the allocation of authority and responsibilities, i.e. the manner in which the business and affairs of a bank are governed by its board and senior management, including how they: – set the bank's strategy and objectives; – determine the bank's risk tolerance/appetite; – operate the bank's business on a day-to-day basis; – protect the interests of depositors, meet shareholder obligations, and take into account the interests of other recognised stakeholders; and – align corporate activities and behaviour with the expectation that the bank will operate in a safe and sound manner, with integrity and in compliance with applicable laws and regulations.

I. Why good corporate governance within the banking sector should be maintained?

Supervisors have a keen interest in sound CG as it is an essential element in the safe and sound functioning of a bank and may adversely affect the bank's risk profile if not implemented effectively. Moreover, governance weaknesses at banks that play a significant role in the financial system, including systemically important clearing and settlement systems, can result in the transmission of problems across the banking sector. Well-governed banks contribute to the maintenance of an efficient and cost-effective supervisory system. Sound CG also contributes to the protection of depositors and may permit the supervisor to place more reliance on the bank's internal processes. In this regard, supervisory experience underscores the importance of having the appropriate levels of accountability and checks and balances within each bank. Moreover, sound CG practices can be helpful where a bank is experiencing problems. In such cases, the supervisor may require substantially more involvement by the bank's board or those responsible for the control functions in seeking solutions and overseeing the implementation of corrective actions.

There are unique CG challenges posed where bank ownership structures are unduly complex, lack transparency, or impede appropriate checks and balances. Challenges can also arise when insiders or controlling shareholders exercise inappropriate influences on the bank's activities. The existence of controlling shareholders is not in and of itself inappropriate; in many markets and for many small banks this is a common ownership pattern. Indeed, controlling shareholders can be beneficial resources for a bank. It is nevertheless important that supervisors take steps to ensure that such ownership structures do not impede sound CG. In particular, supervisors should have the

ability to assess the fitness and propriety of significant bank owners as well as board members and senior managers.

Effective CG practices are essential to achieving and maintaining public trust and confidence in the banking system, which are critical to the proper functioning of the banking sector and economy as a whole. Poor CG can contribute to bank failures, which can in turn pose significant public costs and consequences due to their potential impact on any applicable deposit insurance system and the possibility of broader macroeconomic implications, such as contagion risk and impact on payment systems. This has been illustrated in the financial crisis that began in mid-2007. In addition, poor CG can lead markets to lose confidence in the ability of a bank to properly manage its assets and liabilities, including deposits, which could in turn trigger a bank run or liquidity crisis. Indeed, in addition to their responsibilities to shareholders, banks also have a responsibility to their depositors and to other recognised stakeholders.

II. European legal framework for corporate governance – pre- and post-crises measures

Given the important financial intermediation role of banks in an economy, the public and the market have a high degree of sensitivity to any difficulties potentially arising from any CG shortcomings in banks. CG is thus of great relevance both to individual banking organizations and to the international financial system as a whole, and merits targeted supervisory guidance.

1. Basel Committee Principles on Banking Supervision

The Basel Committee on Banking Supervision¹ (the Committee) has had a longstanding commitment to promoting sound CG practices for banking organisations. It published initial guidance in 1999, with revised principles in 2006. The Committee's guidance assists banking supervisors and provides a reference point for promoting the adoption of sound CG practices by banking organisations in their countries. The principles also serve as a reference point for the banks' own CG efforts.

The Committee's 2006 guidance drew from principles of CG that were published in 2004 by the OECD.

The Basel Committee 2006 guidance primary points:
--

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">- the Board should be appropriately involved in approving the bank's strategy;- clear lines of responsibility should be set and enforced throughout the organisation;- compensation policies should be consistent with the bank's long-term objectives;- the risks generated by operations that lack transparency should be adequately managed. |
|--|

Subsequent to the publication of the Committee's 2006 guidance, there have been a number of CG failures and lapses, many of which came to light during the financial crisis that began in mid-2007. These included, for example, insufficient board oversight of senior management, inadequate risk management and unduly complex or opaque bank organisational structures and activities.

¹ The Basel Committee on Banking Supervision provides a forum for regular cooperation on banking supervisory matters. It seeks to promote and strengthen supervisory and risk management practices globally. The Committee comprises representatives from Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada, China, France, Germany, Hong Kong SAR, India, Indonesia, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, Russia, Saudi Arabia, Singapore, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States. It usually meets at the Bank for International Settlements (BIS) in Basel, Switzerland, where its permanent Secretariat is located.

Against this background, the Committee decided to revisit its 2006 guidance. Having reviewed and revised these principles, the Committee reaffirms their continued relevance and the critical importance of their adoption by banks and supervisors to ensure effective implementation of the principles. The key areas where the Committee believes the greatest focus is necessary are highlighted below:

1) Board practices – the board should actively carry out its overall responsibility for the bank, including its business and risk strategy, organisation, financial soundness and governance. The board should also provide effective oversight of senior management. To fulfill this responsibility, the board should: – exercise sound objective judgment and have and maintain appropriate qualifications and competence, individually and collectively; – follow good governance practices for its own work as a board; and – be supported by competent, robust and independent risk and control functions, for which the board provides effective oversight.

2) Senior management – under the direction of the board, senior management should ensure that the bank's activities are consistent with the business strategy, "risk tolerance/appetite"¹ and policies approved by the board.

3) Risk management and internal controls – a bank should have a risk management function (including a chief risk officer (CRO) or equivalent for large banks and internationally active banks), a compliance function and an internal audit function, each with sufficient authority, stature, independence, resources and access to the board.

Risks should be identified, assessed and monitored on an ongoing firm-wide and individual entity basis. An internal controls system which is effective in design and operation should be also in place.

The sophistication of a bank's risk management, compliance and internal control infrastructures should keep pace with any changes to its risk profile (including its growth) and to the external risk landscape; and effective risk management requires frank and timely internal communication within the bank about risk, both across the organisation and through reporting to the board and senior management.

4) Compensation – the bank should fully implement the Financial Stability Board's (FSB – formerly the Financial Stability Forum) Principles for Sound Compensation Practices (FSB Principles) and accompanying Implementation Standards (FSB Standards) or the applicable national provisions that are consistent with the FSB Principles and Standards.

Compensation practices at large financial institutions are one factor among many that contributed to the financial crisis that began in 2007. High short-term profits led to generous bonus payments to employees without adequate regard to the longer-term risks they imposed on their firms. These perverse incentives amplified the excessive risk-taking that severely threatened the global financial system and left firms with fewer resources to absorb losses as risks materialised. The lack of attention to risk also contributed to the large, in some cases extreme absolute level of compensation in the industry.

The FSB Principles are intended to reduce incentives towards excessive risk taking that may arise from the structure of compensation schemes. They are not intended to prescribe particular designs or levels of individual compensation. One size does not fit all – financial firms differ in

¹ Some banks and supervisors use the term "risk tolerance" to describe the amount of risk the bank is willing to accept. Other banks and supervisors use the term "risk appetite" to create a distinction between the absolute risks which a bank a priori is open to take (risk appetite) versus the actual limits within the risk appetite which the bank pursues (risk tolerance). Risk appetite can imply a more forward-looking or wider view of acceptable risks, whereas risk tolerance suggests a more immediate definition of the specific risks that banks will take. Since there does not appear to be consensus among supervisors or banks in this regard, "risk tolerance/appetite" is used at discretion.

goals, activities and culture, as do jobs within a firm. However, any compensation system must work in concert with other management tools in pursuit of prudent risk taking. The FSF Principles for Sound Compensation Practices aim to ensure effective governance of compensation, alignment of compensation with prudent risk taking and effective supervisory oversight and stakeholder engagement in compensation. The benefits of sound compensation practices will be achieved only if there is determined and coordinated action by national regulators, facilitated if necessary by suitable legislative powers and supported by national governments.

5) Complex or opaque corporate structures – the board and the senior management should know, understand and guide the bank’s overall corporate structure and its evolution, ensuring that the structure (and the entities that form the structure) is justified and does not involve undue or inappropriate complexity; and the senior management, and the board as appropriate, should understand the purpose of any structures that impede transparency, be aware of the special risks that such structures may pose and seek to mitigate the risks identified.

6) Disclosure and transparency – transparency is one tool to help emphasise and implement the main principles for good CG.

The application of CG standards in any jurisdiction is naturally expected to be pursued in a manner consistent with applicable national laws, regulations and codes. Supervisors are encouraged to periodically check their frameworks and standards for consistency with relevant Committee guidance. Some countries have found it appropriate to adopt legal frameworks and standards (eg. for publicly traded firms), as well as accounting and auditing standards, which may be more extensive and prescriptive than the principles set forth in the Committee principles for enhancing CG.

CG arrangements, as well as legal and regulatory systems, vary widely between countries. Nevertheless, sound governance can be achieved regardless of the form used by a banking organisation as long as several essential functions are in place. The important forms of oversight that should be included in the organisational structure of any bank in order to ensure appropriate checks and balances include oversight by the board; oversight by senior management; direct line supervision of different business areas; and independent risk management, compliance and audit functions.

The general principles of sound CG should also be applied to state-owned or state-supported banks, including when such support is temporary (eg. during the financial crisis that began in mid-2007, national governments and/or central banks in some cases provided capital support to banks). In these cases, government financing or ownership (even if temporary) may raise new governance challenges. Although government financing or ownership of a bank has the potential to alter the strategies and objectives of the bank, such a bank may face many of the same risks associated with weak CG as are faced by banks that are not state-owned or supported.

Attributed to the aforementioned opportunity for state support, the author of the current report stays suspicious about the taxpayers’ attitude towards the measures envisaging to recover certain bank with state aid. In such situation the society is urged to pay for the poor CG of the bank and the problems deepen if the state budget is deficient.

Exit policies from government ownership or support may present additional challenges that require attention in order to ensure good governance. Likewise, these principles apply to banks with other types of ownership structures, for example those that are family-owned or part of a wider non-financial group, and to those that are non-listed (including, for example, cooperative banking organisations).

2. Green Papers¹ for Corporate Governance

The scale of the financial crisis triggered by the bankruptcy of Lehman Brothers in autumn 2008 and linked to the inappropriate securitisation of US subprime mortgage debt led governments around the world to question the effective strength of financial institutions and the suitability of their regulatory and supervisory systems to deal with financial innovation in a globalised world. The massive injection of public funding in the US and Europe – up to 25% of GDP – was accompanied by a strong political will to learn the lessons of the financial crisis in all its dimensions to prevent such a situation happening again in the future.

In its Communication of 4 March 2009, effectively a programme for reforming the regulatory and supervisory framework for financial markets based on the conclusions of the Larosière report, the European Commission announced that it would (i) examine CG rules and practice within financial institutions, particularly banks, in the light of the financial crisis, and (ii) where appropriate, make recommendations, or even propose regulatory measures, in order to remedy any weaknesses in the CG system in this key sector of the economy. Strengthening CG is at the heart of the Commission's programme of financial market reform and crisis prevention. Sustainable growth cannot exist without awareness and healthy management of risks within a company. As highlighted by the Larosière report, it is clear that boards of directors, like supervisory authorities, rarely comprehended either the nature or scale of the risks they were facing. In many cases, the shareholders did not properly perform their role as owners of the companies. Although CG did not directly cause the crisis, the lack of effective control mechanisms contributed significantly to excessive risk-taking on the part of financial institutions. This general observation is all the more worrying because CG has been relied upon as one of the ways of regulating business life. Consequently, there is a need to address the fundamental question of whether the existing at that time CG regime has been deficient as far as financial institutions have been concerned or whether it has rather been poorly implemented.

2.1. Corporate governance in financial institutions and remuneration policies

The options outlined in the Green Paper on CG in financial institutions and remuneration policies are likely to accompany and supplement the legal provisions implemented or planned for the purpose of strengthening the financial system, in particular in the context of the reform of the European supervisory architecture, the Capital Requirements Directive, the Solvency II Directive for insurance companies, reform of the UCITS system and the regulation of Alternative Investment Fund Managers.

CG requirements should also take account of a financial institution's type (retail bank, investment bank) and size. Due to the nature of their activities and interdependencies within the financial system, the bankruptcy of a financial institution, particularly a bank, can cause a domino effect, leading to the bankruptcy of other financial institutions. This can lead to an immediate contraction of credit and the start of an economic crisis due to lack of financing, as the recent financial crisis demonstrated. This systemic risk led governments to shore up the financial sector with public funding. As a result, taxpayers are inevitably stakeholders in the running of financial institutions, with the goal of financial stability and long-term economic growth.

Furthermore, the interests of financial institutions' creditors (depositors, life insurance policy holders or beneficiaries of pension schemes and, to a certain extent, employees) are potentially at odds with those of their shareholders. Shareholders benefit from a rise in the share price and maximisation of profits in the short term and are potentially less interested in too low a level of risk. For their part, depositors and other creditors are focused only on a financial institution's ability to repay their deposits and other mature debts, and thus on its long-term viability. As a result, depositors can be expected to favour a very low level of risk.

¹ Two documents are meant: 1)Corporate governance in financial institutions and remuneration policies < http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com2010_284_en.pdf> and 2)The EU corporate governance framework < http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com2011-164_en.pdf>

Largely as a result of the particularities relating to the nature of their activities, most financial institutions are strictly regulated and supervised. For the same reasons, financial institutions' internal governance cannot be reduced to a simple problem of conflicts of interest between shareholders and the management. Consequently, the rules of CG within financial institutions must be adapted to take account of the specific nature of these companies. In particular, the supervisory authorities, whose mission to maintain financial stability coincides with the interests of depositors and other creditors to control risk-taking by the financial sector, have an important role to play in shaping best practices for governance in financial institutions.

The Commission considers that an effective CG system, achieved through control mechanisms and checks, should lead to the main stakeholders in financial institutions (boards of directors, shareholders, senior management, etc.) assuming a higher degree of responsibility. Conversely, the financial crisis and its serious economic and social consequences have led to a significant loss of confidence in financial institutions, particularly with regard to the following:

1) The question of conflicts of interest – given the systemic risk, the volume of transactions, the diversity of financial services provided and the complex structure of large financial groups, the issue is particularly pressing in the case of financial institutions. Potential conflicts of interest can arise in a variety of situations (for example, exercising incompatible roles or activities, such as providing advice on investments while managing an investment fund or managing for one's own account, incompatibility of mandates held on behalf of different clients/financial institutions). This problem can also arise between a financial institution and its shareholders/investors, particularly where there is cross-shareholding or business links between an institutional investor (for example through the parent company) and a financial institution in which it is investing.

2) The problem of effective implementation by financial institutions of CG principles

The general consensus is that the existing principles of CG, namely the OECD principles, the recommendations of the Basel Committee, and Community legislation¹, already cover to a certain extent the problems highlighted by the financial crisis.

In spite of this, the financial crisis revealed the lack of genuine effectiveness of CG principles in the financial services sector, particularly with regard to banks.

Several theories have been put forward to explain this situation: – the existing principles are too broad in scope and are not sufficiently precise. As a result, they gave financial institutions too much scope for interpretation. Furthermore, they proved difficult to put into practice, in most cases leading to a purely formal application, with no real qualitative assessment; – the lack of a clear allocation of roles and responsibilities with regard to implementing the principles, within both the financial institution and the supervisory authority; – the non-binding nature of corporate enterprise principles: the fact that there was no legal obligation to comply with recommendations by international organisations or the provisions of a CG code, the problem of the negligence of CG by supervisory authorities, the weakness of relevant checks, and the absence of deterrent penalties all contributed to the lack of effective implementation by financial institutions of corporate governance principles.

3) Boards of directors²

The financial crisis clearly shows that financial institutions' boards of directors did not fulfil their key role as a principal decision-making body.

¹ Directive 2006/46/EC obliges financial institutions listed on regulated markets to draw up a corporate governance code to which they are subject, and to indicate any parts of the code from which they have departed and the reasons for doing so.

² The term "board of directors" in this Green Paper essentially refers to the supervisory role of directors in a company which, in a dual structure, generally falls within the scope of the supervisory board. This Green Paper does not prejudice the roles attributed to different company bodies under national legal systems.

Consequently, boards of directors were unable to exercise effective control over senior management and to challenge the measures and strategic guidelines that were submitted to them for approval.

The Commission considers that their failure to identify, understand and ultimately control the risks to which their financial institutions were exposed is at the heart of the origins of the crisis. Several reasons or factors contributed to this failure: – members of boards of directors, in particular non-executive directors, devoted neither sufficient resources nor time to the fulfillment of their duties. Furthermore, several studies have clearly demonstrated that, faced with a chief executive officer who is omnipresent and in some cases authoritarian, non-executive directors felt unable to raise objections to, or even question, the proposed guidelines or conclusions due to a lack of technical expertise and/or confidence; – members of boards of directors did not come from sufficiently diverse backgrounds. The Commission, like several national authorities, notes a lack of diversity and balance in terms of gender, social, cultural and educational background; – boards of directors, in particular the chairman, did not carry out a serious performance appraisal either of their individual members or of the board of directors as a whole; – boards of directors were unable or unwilling to ensure that the risk management framework and risk appetite of their financial institutions were appropriate; – boards of directors proved unable to recognise the systemic nature of certain risks and thus to provide sufficient information upstream to their supervisory authorities. Furthermore, even where effective dialogue existed, CG issues were rarely on the agenda.

The negligence of the corporate governance thus underestimating the systematic risk has led the financial institutions to the crises levels, lost of trust of their shareholders and stakeholders. The author considers that if the management and supervisors of the banks have paid more attention to the CG principals in advance, when considering their actions, they would probably have mitigated and even avoided the crisis in the sector. Thus they would not have slowed down the economic growth in the real sector and would have saved their reputation as a reliable blue chip companies.

4) Risk management

Risk management is one of the key aspects of CG, particularly in the case of financial institutions. The main failures and shortcomings can be summarised as follows: – a lack of understanding of the risks on the part of those involved in the risk management chain and insufficient training for those employees responsible for distributing risk products; – a lack of authority on the part of the risk management function. Financial institutions have not always granted their risk management function sufficient powers and authority to be able to curb the activities of risk-takers and traders; – lack of expertise or insufficiently wide-ranging experience in risk management. Too often, the expertise considered necessary for the risk management function was limited to those categories of risk considered priorities and did not cover the entire range of risks to be monitored; – a lack of real-time information on risks. To allow those involved to react quickly to changes in risk exposures, clear and correct information on risk should be available rapidly at all relevant levels of the financial institution. Unfortunately, the procedures for getting information to the appropriate level have not always functioned.

Author's opinion is that in the Bulgarian banking practice, even nowadays, exists the understanding and the perception that the risk department of the banks and other financial institutions do not possess the necessary level of depth understanding of the companies' performance within the economy. Although 7 years or one European budget period has passed it is a tacit knowledge among relationship managers and risk analyst in the sector that a significant part of the firms' activity in Bulgaria is in the shadow economy and there are also other factors that except the profit are not disclosed in their financial reports but in personal talks which often are extremely illogical and inexplicable but which directly influence the activity of the Bulgarian firms such as friendships, corruption inclination, third non-related persons, often politicians, who cannot be detected by the compliance department and who control economic units and abuse with

their delegated power, and which cannot be perceived and duly analysed by the bank officers. In this respect, it is of minor importance if the employees in whatever financial institutions are competent, loyal, act with duty of care etc. when they do not dispose with correct financial data and when they do not include in their risk modeling such kind of variables that are difficult to be found, predicted, monitored, analysed and reported. So the question is – can they be kept and reflected through the coefficients? How can the assessment and the following credit notification should be reliable and impartial when the company under review is favored by the senior management of the bank for unknown reasons? Why the potential small shareholders are not willing to buy shares and do their rights are going to be protected enough so that they can feel themselves ready to invest? In comparable environment, it is obvious that the results of the risk management are poor, irrelevant and tentative but under no circumstances correct.

5) The role of shareholders

The growing importance of financial markets in the economy, due in particular to the multiplication of sources of financing/capital injections, has created new categories of shareholders. Such shareholders sometimes seem to show little interest in the long-term governance objectives of the financial institutions in which they invest and may be responsible for encouraging excessive risk-taking in view of their relatively short, or even very short (quarterly or half-yearly) investment horizons. In this respect, the sought-after alignment of directors' interests with those of these new categories of shareholder has amplified risk-taking and, in many cases, contributed to excessive remuneration for directors, based on the short-term share value of the company/financial institution as the only performance criterion. Several factors can help to explain the disinterest or passivity of shareholders with regard to their financial institutions: – certain profitability models, based on possession of portfolios of different shares, lead to the abstraction, or even disappearance, of the concept of ownership normally associated with holding shares; – the costs which institutional investors would face if they wanted to actively engage in governance of the financial institution can dissuade them, particularly if their participation is minimal; – conflicts of interest; – the lack of effective rights allowing shareholders to exercise control (such as, for example, the lack of voting rights on director remuneration in certain jurisdictions), the maintenance of certain obstacles to the exercise of cross-border voting rights, uncertainty over certain legal concepts (for example that of "acting in concert") and financial institutions' disclosure to shareholders of information which is too complicated and unreadable, in particular with regard to risk, could all play a part, to varying degrees, in dissuading investors from playing an active role in the financial institutions in which they have invested.

The Commission is aware that this problem does not affect only financial institutions. More generally, it raises questions about the effectiveness of CG rules based on the presumption of effective control by shareholders.

6) The role of auditors

Auditors play a key role in financial institutions' CG systems, as they provide assurance to the market that the financial statements prepared by those financial institutions present a true and fair view. However, conflicts of interest could arise as audit firms are remunerated by the same companies who mandate them to audit their financial accounts.

At present, there is no information to confirm that the requirement, pursuant to Directive 2006/48/EC, for auditors of financial institutions to alert the competent authorities wherever they become aware of certain facts which are liable to have a serious effect on the financial situation of an institution, has been effectively enforced in practice.

According to the author of the report, the adequate answer to these shortcomings lays in the creation of mandatory legal framework and law adoption within the legislation of the countries of the CG measures depicted in detail in notorious documents and codes such as OECD principles for CG, BIS rules for CG, the Green Papers on CG of the financial institutions issued by the European

Commission, directive 2006/46/ec of the European parliament and the council, etc. which non-compliance should be sanctioned.

2.2. The EU corporate governance framework

The EU corporate governance framework Green Paper addresses the following three subjects which are at the heart of good CG:

1) The board of directors – high performing, effective boards are needed to challenge executive management. This means that boards need non-executive members with diverse views, skills and appropriate professional experience. Such members must also be willing to invest sufficient time in the work of the board. The role of chairman of the board is particularly important, as are the board's responsibilities for risk management.

2) Shareholders – the CG framework is built on the assumption that shareholders engage with companies and hold the management to account for its performance. However, there is evidence that the majority of shareholders is passive and is often only focused on short-term profits. It therefore seems useful to consider whether more shareholders can be encouraged to take an interest in sustainable returns and longer term performance, and how to encourage them to be more active on CG issues.

3) How to apply the "comply or explain" approach which underpins the EU CG framework. A recent study showed that the informative quality of explanations published by companies departing from the CG code's recommendation is – in the majority of the cases – not satisfactory and that in many Member States there is insufficient monitoring of the application of the codes. It is therefore appropriate to consider how to improve this situation.

It is author's opinion that as a member of the European Union from 2007 the Bulgarian financial institutions have also implemented a significant part of the modern and improved CG practices proclaimed by international institutions such as the OECD and the Bank for International Settlements (BIS) (the "soft law") and the relevant European regulations and directives. The direction is towards unification, implementation of high standards and convergence of the models for CG. This will enhance the quality of the CG.

III. Bulgarian legal framework for corporate governance

For a number of years Bulgarian companies have been applying the principles and norms of CG as set out in the Commerce Act and the Law on Public Offering of Securities. Many public companies have successfully developed and implemented their own CG charter. The development of the capital market, investor requirements and the experience accumulated by the Bulgarian business community has increased the need for a *National Code for Corporate Governance* (The Code).

Considering Bulgaria's membership in the EU and in the light of the European Commission's policy as well as the EU Action Plan for Modernization of Company Law and Enhancement of Corporate Governance, the adoption and implementation of national codes by the Member States is an important condition for efficient free movement of goods, services, capital and people.

The Code is a standard for best practice and a support for communication among businesses from different countries. The Code takes into consideration and complements the Bulgarian legislation without restating it. It guides Bulgarian companies on how to apply established best practices and principles of CG.

The Code is to be adopted and implemented according to the "comply or explain" principle. It means that companies should comply with the Code, yet if they do not, their corporate boards must explain and disclose the reasons for non-compliance. Companies should post information about the implementation and compliance with the Code on their web sites and include it in their annual reports.

So the author's vision of the future development for CG in the banking sector in Bulgaria in the years to come is that the provisions of the CG should be transformed from soft law and by-laws to

codes and acts in order to have weight and to be strictly respected. The current situation in the Bulgarian economy has shown that the links between the government, individuals, companies and banks within a well functioning market economy are tight and whenever a shock in the system is detected it transfers and affects easily the other market participants. In this context and taking into account the characteristics of the Bulgarian small and open economy, good CG principles should be compulsory.

Two are the main legal documents in which a majority of CG principles for financial institutions are embedded – the Credit Institutions Act and the Public Offering of Securities Act. The Credit Institutions Act shall lay down the terms and procedures for authorization (licensing), taking up and pursuit of the business, supervision of compliance with prudential requirements and winding up of credit institutions (banks) in order to ensure a sound, reliable and secure banking system and safeguard the interests of depositors, as well as the requirements for disclosure of information by the Bulgarian National Bank (BNB) in the area of prudential regulation and banking supervision. Article 10. (1) of it refers to the requirements of the management board and the board of directors and according to the author, point (5) "*(New, SG No. 27/2014) The members of the management board (the board of directors) and of the supervisory board may be persons which are members of the managing or controlling bodies of other legal entities, provided that they are able to effectively perform their duties at the bank*", is rather controversial and undermines the good governance and put into question the fiduciary duties of the management body which could be performed otherwise. In answer to this, on first view gap in the code, follows Chapter Six "Disclosure of conflict of interest. Confidentiality" which clarifies the conditions under which the above mentioned opportunity shall be exercised. Other relevant chapters are Chapter Nine – "Storage, Provision and Disclosure of Information", Chapter Ten "Organisation, Internal Control, And Annual Accounts", Chapter Eleven "Banking Supervision" which in its sense repeat the BIS principles and those envisaged at the revised above Green Papers.

The purpose of the Public Offering of Securities Act is to ensure the protection of investors in securities, inter alia by creating conditions to supply them with fuller and more appropriate information regarding the capital market; to create conditions for the development of a transparent, open and efficient capital market; to maintain the stability and the public confidence in the capital market. With regard to the CG special attention is paid to the disclosure of information, prospectus¹, etc.

Popularising the CG principles and encouraging the public companies in Bulgaria to adopt them is a part of the long term policy of Bulgarian Stock Exchange – Sofia for increasing the confidence of the domestic and international investors. According to BSE – Sofia Rules and Regulations, issuers willing to be admitted to trading on the BSE Main Market, Premium Equities Segment, are obliged to carry out their activity in conformity with the National Corporate Governance Code, approved by the Exchange. Adoption and implementation of the Code by the companies, traded on the other markets and market segments, is recommendable and depends on their own choice.

The Bulgarian Stock Exchange Sofix Index is a free float market capitalization weighted index representing the most liquid companies listed on the exchange. The market capitalization of each company should not be less than BGN 50 million. As we can see from the table below, five

¹ The prospectus shall contain all information which, according to the particular nature of the issuer and of the securities offered to the public or admitted to trading on a regulated market, is necessary to enable investors to make an accurate assessment of the economic situation and financial position, assets and liabilities, profit and losses, and prospects of development of the issuer and of the guarantors of the securities, as well as of the rights attaching to such securities. A prospectus may not contain untrue, misleading or deficient particulars.

Bulgarian banks figure on the SOFIX Index list have declared to comply with the principles of the Bulgarian Code for Corporate Governance.

List of the public companies that have declared to comply with the principles of the Bulgarian Code For Corporate Governance is available below:	
Agria Group Holding AD-Varna	Industrial Holding Bulgaria PLC-Sofia
Aktiv Properties REIT-Plovdiv	Investor.BG AD-Sofia
Albena AD-Albena	Katex AD-Kazanlak
Albena Invest Holding AD-Albena	Lead and Zinc Complex PLC-Kardzhali /in bankruptcy/
Alfa Property 1 REIT-Sofia /in liquidation/	Men Investment Group AD-Sofia
Alteron REIT-Varna	Monbat AD-Sofia
Arteks Engineering AD-Sofia	Moststroy AD-Sofia /in bankruptcy/
Billboard AD-Sofia	Nash Dom Bulgaria Holding AD-Sofia
Bulgarian River Shipping AD-Ruse	Nikrom Trabna Mebel AD-Lovetch
Bulgarian Stock Exchange-Sofia	Odessos Shiprepair Yard AD-Varna
Bulgarska Roza-Sevtopolis AD-Kazanlak	Oil and Gas Exploration and Production AD-Sofia
Bulvesta Holding AD-Sofia	Optela AD-Plovdiv
CB Bulgarian American Credit Bank AD-Sofia	Petrol AD-Sofia
CB Central Cooperative Bank AD-Sofia	SAF Magellan AD-Sofia
CB Corporate Commercial Bank AD-Sofia	Serdika Properties REIT-Sofia
CB First Investment Bank AD-Sofia	Sopharma AD-Sofia
CB Texim Bank AD-Sofia	Sopharma Trading AD-Sofia
CBA Asset Management AD-Veliko Tarnovo	Sparky AD-Ruse
Chimimport AD-Sofia	Sparky Eltos AD-Lovech
Doverie United Holding PLC-Sofia	Speedy AD-Sofia
Enemona AD-Kozloduy	Stara Planina Hold AD-Sofia
Eurohold Bulgaria AD-Sofia	Svilosa AD-Svishtov
Euroterra Bulgaria AD-Sofia	Synergon Holding AD-Sofia
FairPlay Properties REIT-Sofia	Technology and Innovation Corporation AD-Plovdiv
Holding Nov Vek AD-Sofia	Trace Group Hold AD-Sofia
Holding Roads-Sofia /in bankruptcy/	Velgraf Asset Management AD-Sofia
Holding Varna AD-Varna	

Although they claim and disclose in their financial reports to be in line with the modern CG practices some of them have had problems with their liquidity in the last 6 months. Bulgarian stocks slid as the nation's central bank governor warned of an organized attack on the banking industry, sparking a record drop in the shares of CB First Investment Bank AD, the nation's third-largest lender. The Sofix Index lost as much 6.5% before closing. Yields on Bulgarian euro-denominated bonds due in July 2017 rose 16 basis points to 1.65%, the biggest increase in a year.

Central bank Governor Ivan Iskrov said that First Investment has been targeted amid "an attempt to destabilize the state through an organized attack against Bulgarian banks in the past days." The comments come a week after the regulator seized Corporate Commercial Bank AD (CCB), which is part-owned by Russia's VTB Group, after the bank ran out of funds following reports that a major depositor withdrew cash.

The examples above illustrate how vulnerable the good CG implementations are to shocks in the system. We can infer that the causes are unusual and insurmountable and they could not have been preliminary foreseen by the supervisors in order to react and to prevent stakeholders.

"Clearly there are growing concerns about the banking sector," said William Jackson, an emerging-markets economist at Capital Economics Ltd.

Shares of CCB have been suspended since June 20. The central bank said on June 22 it would increase the capital of CCB and the former local unit of Credit Agricole SA that CCB bought earlier this month after both lenders were placed in receivership¹.

Changes in SOFIX base in the last 3 years

Date	Code	Issue	Action
23.09.2013	3NB	Neochim AD-Dimitrovgrad	Add
	6K1	Kaolin AD-Senovo	Remove
18.03.2013	T43	Zarneni Hrani Bulgaria AD-Sofia	Add
	6AB	Albena AD-Albena	Add
	3NB	Neochim AD-Dimitrovgrad	Remove
	6C9	CB Corporate Commercial Bank AD-Sofia	Remove
28.09.2012	6C9	CB Corporate Commercial Bank AD-Sofia	Add
	4EC	ELARG Agricultural Land Opportunity Fund REIT-Sofia /in liquidation/	Remove
19.03.2012	57B	Bulgartabac Holding AD-Sofia	Add
	4EC	ELARG Agricultural Land Opportunity Fund REIT-Sofia /in liquidation/	Add
	6AB	Albena AD-Albena	Remove
	6C9	CB Corporate Commercial Bank AD-Sofia	Remove
19.09.2011	3NB	Neochim AD-Dimitrovgrad	Add
	5MH	M+S Hydraulic AD-Kazanlak	Add
	E4A	Enemona AD-Kozloduy	Remove
	5DOV	Doverie United Holding PLC-Sofia	Remove

"If the population loses confidence in the whole banking sector all banks apart from some foreign-owned banks could run out of cash soon," said Lutz Roehmeyer, a money manager overseeing \$1.1 billion at LBB Invest in Berlin, including Bulgarian government bonds. "The government has to act immediately."

Deutsche Bank AG said in a report that it did not expect the liquidity problems at CCB to impact system-wide instability because "solid capital buffers mitigate asset-quality concerns." Non-performing loans made up 18% of total loans as of March, the bank said.

Ilian Scarlatov, a managing partner at Mane Capital brokerage in Sofia, blamed instability caused by the run up to elections in October for the fall in stocks. "The unclear situation over how long this government is going to be in office and planned early elections add to the sense of uncertainty in the country," said Scarlatov.

The CG in the Bulgarian banking sector is vulnerable to the political party that is in power. Not only because of the potential bid that the government could grant to a particular financial institution but also because the business entities within the Bulgarian economy are very sensitive to the political factor due to reasons related to their common business – public and private partnerships, public procurements, bid offers, etc. The stated financial crisis is not a question of poor corporate governance implementation and negligence of the best practices. It is a product of speculations, cultural and historic peculiarities and weak supervision on a state level. However, due to its importance to the economy, the banking industry shall stay prudent and shall continue to respect and adopt the best corporate governance infrastructure.

¹ CB Central Cooperative Bank AD-Sofia – BSE Code – 4CF; CB First Investment Bank AD-Sofia – BSE Code – 5F4.



Conclusion

After 7 years membership in the European Union Bulgaria is much closer to the unification of its corporate governance standards with the developed and benchmark economies from the West. The lessons learnt from the financial crisis of mid-2007 and the new regulations of the corporate governance matter entering in the economies through EU directives and international institutions' recommendations tend to improve and preserve from shocks and poor-decision making the banking sector in the years to come. The dynamic setting within the financial sector, the lack of reliable and on-time data, the influence of speculations, state policy and political powers are the major threats of the Bulgarian banks. Due to their Para economic and quasi market nature, even the good CG recommendation on European and global level are insufficient to cover and protect the banking sector from all the risk that the specific Bulgarian environment can pose. That is why Bulgarian legislator and policymakers should impartially and acting with care and loyalty implement additional measures within the national legal framework in order to impose sanctions and restrictions and deter the senior management and the boards of directors of the banks from behaving irresponsibly and neglecting their fiduciary duties.

References

1. Basel Committee on Banking Supervision, Principles for enhancing corporate governance, Bank for International Settlements, October 2010, p.9-14 <http://www.bis.org/publ/bcbs176.pdf>
2. Boeva, B. Corporate Commercial Bank, 2014 <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/21616a0048a7e37a98e7df6060ad5911/Case%2BStudy%2BBulgaria%2B-%2Bprof.%2BBistra%2BBoeva.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=21616a0048a7e37a98e7df6060ad5911>
3. Bulgarian National Code For Corporate Governance, February, 2012, p.3 http://www.ebrd.com/downloads/legal/corporate/bulgaria_code.pdf
4. Bulgarian Stock Exchange – SOFIX Index, Deutsche Borse Market Data, June 2008 http://deutsche-boerse.com/mda/dispatch/en/binary/gdb_content_pool/imported_files/public_files/10_downloads/50_informations_services/10_market_data_dissemination/11_information_products/30_indices/SOFIX_Index.pdf

5. Bulgarian Stocks Slide as Central Bank Says Lenders Under Threat // Bloomberg, June 27, 2014 <http://www.bloomberg.com/news/2014-06-27/bulgarian-stocks-slide-as-central-bank-says-lenders-under-attack.html>
6. Corporate Governance – Definition, Scope and Benefits // Management Study Guide, 2008
7. Corporate Governance // Bulgarian Stock Exchange – Sofia < <http://www.bse-sofia.bg/?page=CorporateGovernance&language=en>>
8. Credit Institutions Act, amended, SG No. 53/27.06.2014, Bulgaria
9. Dermine, J. Bank Corporate Governance, Beyond the Global Banking Crisis, INSEAD, March 2011 <<http://www.insead.edu/facultyresearch/research/doc.cfm?did=47338>>
10. Eric, M., Awais, A. Basel Principles for Enhancing Corporate Governance in the Global Banking Sector: Do UAE Banks Comply?, Jones Day Commentary, December 2010 < http://www.jonesday.com/files/Publication/b2898681-0e04-4202-a2d1-7ed71f23d6b5/Presentation/PublicationAttachment/a0a1ff0e-9a06-4bfc-836a-85324c84a68f/Basel%20Principles_JDP.pdf>
11. FSF Principles for Sound Compensation Practices, FINANCIAL STABILITY FORUM, April 2, 2009, p.3 http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_0904b.pdf
12. GREEN PAPER on Corporate governance in financial institutions and remuneration policies, EUROPEAN COMMISSION, Brussels, COM(2010) 284 final, June 2, 2010, p.3-11 http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com2010_284_en.pdf
13. GREEN PAPER on the EU corporate governance framework, EUROPEAN COMMISSION, Brussels, COM(2011) 164 final April 5, 2011, p.3-4 < http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com2011-164_en.pdf>
<http://www.managementstudyguide.com/corporate-governance.htm>
<http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/31557724.pdf>
14. Ivanov, D. Corporate Governance in France, University of National and World Economy, Sofia, 2013, p.4
15. Kirkpatrick, G. The Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis, Financial Market Trends, OECD, 2009 <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/42229620.pdf>
16. OECD Principles of Corporate Governance, Paris, 2004, p.11
17. Public Offering of Securities Act, SG No. 109/20.12.2013, effective 20.12.2013, Bulgaria
18. Senior Supervisors Group Issues Report on Risk Management Practices // Federal Reserve Bank of New York, October 21, 2009 <http://www.newyorkfed.org/newsevents/news/banking/2009/ma091021.html>
19. SOFIX // Bulgarian Stock Exchange – Sofia <<http://www.bse-sofia.bg/?page=IndexProfile&code=SOFIX&target=Rebalancing>>
20. SOFIX // Investor, September 7, 2014 <<http://www.investor.bg/indexes/index/235/17.html>>
21. Боева, Б., Павлова, В. Корпоративно управление – реалност и перспективи в условията на интегриране на българските фирми в структурите на единния вътрешен европейски пазар, Издателски комплекс – УНСС, София, 2012, стр.26-30
22. Симеонов, К. Регулиране на финансовите пазари в Европейския съюз, Университетско издателство "Св. Климент Охридски", София, 2014, стр.251-253

ПРАВОТО НА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВКЛЮЧЕНИ ВЪПРОСИ В ДНЕВНИЯ РЕД – НАЦИОНАЛНО И НАДНАЦИОНАЛНО ЗАКОНОДАТЕЛНО СРЕДСТВО ЗА АНГАЖИРАНЕ УЧАСТИЕТО НА АКЦИОНЕРИТЕ В ДРУЖЕСТВАТА НА ЕС

*Златка Вангелова**

Резюме

Настоящият доклад обсъжда наличието на тенденция на национално и наднационално ниво в ЕС да се ангажира по-активно участие на акционерите в акционерните дружества с цел по-оптимално корпоративно управление и по-добра конкурентоспособност в дружествата. За обосновка на казаното се използва наличието на правна уредба на едно специфично право – акционерното право на предложения по включени въпроси в дневния ред, както на наднационално ниво – в Директива № 2007/36/ЕО за дружествата, регистрирани на фондовата борса, така и на национално ниво – в редица европейски законодателства за дружествата, нерегистрирани на фондовата борса. Направен е кратък обзор на уредбата на правото на предложения в нерегистрирани на фондовата борса дружества в законодателството на Германия, Австрия, Франция, Обединеното Кралство и Руската Федерация.

Ключови думи: (модел на) акционерно дружество, акционерен контрол, предложения към въпроси от дневен ред на общо събрание, право да се предлагат решения по вече включени въпроси в дневния ред (право на предложения), Директива 2007/36/ЕО, германски Закон за акционерните дружества, австрийски Закон за акционерните дружества, френски Търговски кодекс, Закон за дружествата от 2006г. на Великобритания, руски Федерален закон за акционерните дружества

ENGAGEMENT OF MORE ACTIVE SHAREHOLDER PARTICIPATION IN JOINT-STOCK COMPANIES AT NATIONAL AND SUPRANATIONAL LEVEL IN THE EU AS A MEANS TO PROVIDE OPTIMAL CORPORATE GOVERNANCE

Summary

This research discusses the existence of tendency at a national and supranational level in EU for engagement of more active shareholder participation in the joint-stock companies with the purpose of more optimal corporate governance and enhanced companies' competitiveness. As a proof is used the availability of legal regulation of the shareholder's right to include draft resolutions on the agenda both at a supranational level in Directive 2007/36/EC for listed companies and at a national level in a number of European legislations for privately held companies. A synopsis of the regulation of the right to include draft resolutions on the agenda in closely held companies in Germany, Austria, France, the United Kingdom and the Russian Federation is made.

Key words: (model of a) joint-stock company, shareholders control, draft resolutions for items on the agenda of a general meeting, right to include draft resolutions on the agenda, Directive 2007/36/EC, German Joint-stock company act, Austrian Joint-stock company act, French Commercial Code, British Companies act 2006, Russian Federal Joint-stock companies act

JEL: K220.

1. В значимия за дружественоправната теория труд на юриста А. Бърл и икономиста Г. Мийнс "Модерната корпорация и частната собственост" от 1932г. е представен и обяснен моделът на съвременното акционерно дружество: акционерите предоставят средства на дружеството, запазват някаква форма на собственост върху тях чрез притежанието на ак-

* Златка Вангелова е доктор по право, асистент в ЮФ на УНСС, *e-mail: ZVangelova@abv.bg*

ции, но се отказват от контрола върху средствата (в икономически смисъл). Причината за отказа от контрол е предположението, че акционерите не са достатъчно компетентни да ги управляват по най-добрия начин. Затова контролът се предоставя на малка група професионалисти, номинирани от акционерите, които поемат управлението на средствата, без това да ги превръща в представители на акционерите.

Описаният модел всъщност е само една теоретична матрица. Поради това не матрицата, а съответния национален законодател определя степента, в която да се отнеме контролът от акционерите.

Колкото по-свити са възможностите на акционерите да упражняват контрол, толкова по-изолирани са те от работата на дружеството и толкова повече се дезинтересират от дружествените дела. А подобен резултат едва ли може да се определи като полезен за самото дружество¹.

Липсата на ангажираност на акционерите като много важен проблем, който "може да доведе до неоптимално корпоративно управление и неоптимални резултати на дружествата" (Работен документ, 2014, посочен на http://www.parliament.bg/pub/ECD/150956SWD_2014_126_BG_DOCUMENTDETRAVAIL_f.pdf, с. 1) се осъзнава както на наднационално институционално ниво в ЕС, така и от редица национални законодатели в съюза.

В Работния документ на Европейската комисия (ЕК) от 9 април 2014г. е констатирано следното: "Изследванията показват, че дългосрочната ангажираност на акционерите не само води до по-добри резултати на инвеститорите, но допринася също за повишаване на конкурентоспособността и резултатите на дружествата." (2014, с. 1) Въз основа на тези констатации, на наднационално ниво усилията на институциите за засилване на ангажираността на акционерите се съсредоточават в подобряване на правната уредба на регистрираните на фондовата борса дружества в ЕС. Мярка, която ЕК предприема в тази насока, е подготовката за изменението на Директива 2007/36/ЕО².

Едно от акционерните права, уредено още в първоначалния вариант на директивата, което ЕК не планира да изменя, видно от текста на цитирания Работен документ от 9 април 2014 г., е правото на акционерите да предлагат решения по включени въпроси в дневния ред на общото събрание преди самото заседание (чл. 6 от Директива 2007/36/ЕО). За по-кратко ще означавам в доклада посоченото право като "право на предложения". Това право носи в себе си потенциал със съществено значение за ангажиране участието на акционерите.

Кое е наложило уредбата на това субективно право и защо то е толкова важно за ангажиране участието на акционерите в работата на дружеството? Основната причина се корени в това, че правните уредби на редица национални законодателства поставят изискване поканата до акционерите за свикване на общо събрание да съдържа не само въпросите, които са част от дневния ред на събранието, но и предложения (евентуалните решения) към тези въпроси (за по-подробно вж. Вангелова, 2014). Такива са например § 124, ал. 3 ГермЗАД, § 108 АвстрЗАД, чл. 55, т. 4 РусФЗАД, чл. 223, ал. 4, т. 5 ТЗ³. Такова изискване поставя и Директива № 2007/36/ЕО в чл. 5, т. 4, б. "г". Положителната страна от това нововъведение е,

¹ Не са редки случаите, когато надделяването на личните интереси на мажоритарния акционер и на членовете на управляващия орган, съчетани с невъзможност на миноритарните акционери да оказват каквото и да е влияние върху работата на дружествените органи, водят до несъстоятелност на печеливши дружества и до огромни загуби за тези акционери, работниците и третите лица, договаряли с дружествата. Примери за такива случаи в световен мащаб са Adelfia, Enron, WorldCom, Leslie Fay, Zurich Payroll, Tyco, Parmalat, Varings bank и други (за повече подробности вж. Biegelman, M., Bartow, J. 2006).

² Директива 2007/36/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 юли 2007 година относно упражняването на някои права на акционерите в дружества, регистрирани на фондовата борса, Официален вестник на ЕС L 184 от 14.07.2007 г.

³ По българското право такова изискване има въведено само за акционерните дружества, при останалите юридически лица поканата следва да посочва само дневния ред, т.е. въпросите в него.

че акционерите получават възможност да се запознаят с предложенията на управителния орган преди самото заседание и имат време да ги обмислят. Предварителното посочване на предложенията обаче има и отрицателна страна – акционерите биват поставени в неравностойно положение в сравнение с управителния орган (който свиква събранието), тъй като те не получават възможност предварително да запознаят останалите акционери със своите предложения чрез огласяването им. Акционерите могат да сторят това едва на самото заседание (ако съответната законодателна уредба допуска това), което е един доста късен период, поради което те по-трудно биха събрали поддръжници за своите предложения. Чрез законодателното уреждане на субективното право на предложения обаче акционерите биват поставени на "равен старт" с управителния орган. Нещо повече, то дава възможност да се получи дискусия относно това кое решение е най-добро за дружеството още преди самото заседание на общото събрание и тази дискусия става достояние на всички акционери.

В резултат на изискването за транспониране на директивата, българският законодател уреди правото в чл. 118, ал. 2, т. 4 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа¹ (ЗППЦК) като малцинствено право на акционерите, притежаващи най-малко 5% от капитала на публичното дружество, не по-късно от 15 дни преди откриването на общото събрание да представят за обявяване в търговския регистър своите предложения за решения по вече включени в дневния ред въпроси. Уредбата в чл. 118, ал. 2, т. 4 ЗППЦК обаче има нужда от доразвиване, за да могат да се използват максимално предимствата, които могат да се постигнат чрез уредбата на това право.

За съжаление, българският законодател не въведе правото на предложения за акционерните дружества, нерегистрирани на фондовата борса, чиято уредба се съдържа в ТЗ. А това право е важно, тъй като редица нерегистрирани на борсата дружества имат "раздробен" акционерен състав и именно то би било една възможност да се ангажира вниманието и участието акционерите в работата на общото събрание. Освен това, българският законодател поставя в неравностойно положение акционерите спрямо управителния орган, който, за разлика от тях, може предварително да обяви своите предложения в поканата за общо събрание.

Степента на ангажираност на акционерите в дружества, нерегистрирани на фондовата борса, зависи значително повече от волята на съответния национален законодател. Начин да се даде възможност на акционерите да участват по-активно в дружествените дела е въвеждането в правната уредба на права, чрез които акционерите да могат да влияят на работата на органите (общо събрание и управителен съвет/съвет на директорите). Тези права най-често се уреждат като малцинствени² и по-рядко като индивидуални. Такива се срещат в различни вариации в законодателствата на отделните държави. Ето някои примери: *правото на акционерите да искат свикване на общо събрание* (§ 105, ал. 3 и 4 от австрийския Закон за акционерните дружества (АвстрЗАД), § 122 от германския Закон за акционерните дружества (ГермЗАД), чл. 53-55 от руския Федерален закон за акционерните дружества (РусФЗАД), чл. 303 и чл. 304 от Закон за дружествата от 2006г. на Великобритания, чл. 223, ал. 1 и ал. 2 от българския Търговски закон³ (ТЗ)), *правото да искат допълване на дневния*

¹ Обн., ДВ, бр. 114 от 30.12.1999 г.

² Характерно за малцинствените акционерни права е, че за разлика от индивидуалните (право на дивидент, право на ликвидационен дял и др.), които могат да се упражнят от всеки един акционер без значение какво участие в капитала на дружеството има, малцинствените се упражняват, само ако акционерите, успеят да формират заедно определен процент участие в капитала на дружеството. Именно затова малцинствените права се наричат още в правната теория "колективни" или "групови". Например за упражняване на правото да се иска свикване на общо събрание по ТЗ е необходимо акционерите, които искат свикване на събранието, общо (като сбор) да притежават поне 5% от капитала на дружеството (чл. 223, ал. 1 ТЗ).

³ ДВ, бр. 48 от 18 юни 1991г.

ред на общото събрание (§ 109 АвстрЗАД, § 122, ал. 2 и ал. 3 ГермЗАД, чл. 314-317 от Закона за дружествата от 2006г. на Великобритания, чл. 39, ал. 2 от гръцкия Закон за акционерните дружества, чл. 53 РусФЗАД, чл. 223а ТЗ), *правото да искат назначаване или смяна на ликвидатор* (§ 206 от АвстрЗАД, § 265 ГермЗАД, чл. 108, ал. 1 от Закона за несъстоятелността от 1986г. на Великобритания, чл. 266, ал. 4 ТЗ), *правото да искат назначаване на одитор* (чл. L225-231 от френския Търговски кодекс, § 130 – § 133 АвстрЗАД, § 142 и § 258 ГермЗАД, чл. 251а ТЗ).

2. В следващите редове ще направя кратък преглед на някои от водещите чуждестранни национални законодателства в ЕС, уреждащи правото на предложения в акционерните дружества, нерегистрирани на фондовата борса, като техни решения биха могли да се заимстват от българския законодател:

2.1. Германска уредба

Уредбата се съдържа в ГермЗАД¹.

На управителния съвет и на надзорния съвет е вменено задължение да правят предложения по всеки един въпрос от дневния ред (§ 124, ал. 3 ГермЗАД). Предложенията се обявяват заедно с въпросите от дневния ред.

За избора на надзорен съвет и одитор правомощието за предложение е вменено само на надзорния съвет, като той трябва да посочи имената, професията и местоживеенето на предложените кандидати. Това е важен момент, който българската уредба би следвало да възприеме, тъй като е нелогично управителният съвет да посочва кандидатите за органа (надзорния съвет), който ще упражнява надзор върху него, както и кандидата за одитор, който ще проверява счетоводната документация от дейността му. А настоящата българска уредба съдържа тази нелогичност.

Надзорният съвет, респ. управителният съвет може да се отказва от направеното предложение в поканата, само когато, след обявяването му, са възникнали или са станали известни нови обстоятелства или е направена нова преценка на базата на други обстоятелства (Hüffer, 2006, S. 649-650). Допустимо е обаче да се правят алтернативни предложения, както и предложения при условията на евентуалност (Hüffer, 2006, S. 649). Подобна детайлност липсва в българската уредба, а тя би дала по-добра гаранция на акционерите, че управителният съвет или надзорният съвет добросъвестно ще посочат всички възможни варианти за гласуване на общото събрание предварително.

Управителният съвет и надзорният съвет нямат задължение да правят предложения, ако въпросите са поставени от миноритарните акционери (без значение, дали става дума за допълване на дневния ред или свикване на общо събрание) или ако общото събрание е обвързано по закон от определени кандидатури (§ 124, ал. 3 ГермЗАД).

Акционерите, от своя страна, могат да правят контрапредложения на предложенията на управителния съвет и надзорния съвет. Тези предложения не се обявяват заедно с дневния ред, тъй като акционерите първо трябва да са се запознали с въпросите и предложенията на надзорния съвет и управителния съвет и едва тогава да правят своите контрапредложения. Контрапредложението трябва да бъде представено на дружеството не по-късно от 14 (четинадесет) дни преди датата на общото събрание (§ 126, ал. 1 ГермЗАД).

Контрапредложение може да прави всеки акционер. Следователно това право е уредено като индивидуално.

Искането за обявяване на контрапредложението трябва да бъде обосновано, като се посочват накратко (не повече от 5000 знака за обосновката – § 126, ал. 2, изр. 2 ГермЗАД) аргументите, с които акционерът се обосновава (Hüffer, 2006, S. 659). Управителният съвет,

¹ Bundesgesetzblatt I с. 1089, от 6 септември 1965г.

респ. надзорният съвет може да вземе отношение по предложението на акционера и да обяви същото заедно с контрапредложението.

Отделният акционер може да издига и кандидатури за надзорен съвет и одитор, като в този случай обосновка не е нужно да се представя. При издигането на кандидатурата акционерът трябва да посочи имената, професията и местоживеенето на кандидата, който излъчва (§ 127, вр. § 124, ал. 3, изр. 2 ГермЗАД).

Ако издигнатата кандидатура или контрапредложение не отговарят на законовото изискване за съдържание или ако не са подадени в 14-дневен срок преди датата, определена за провеждане на общо събрание, управителният съвет отказва обявяването им. Обявяването им се отказва и когато:

- ако обяви информацията, управителният съвет ще подлежи на наказателна отговорност (§ 126, ал. 2, т. 1 ГермЗАД);
- ако бъде прието решение, същото ще противоречи на закона или устава (§ 126, ал. 2, т. 2 ГермЗАД);
- обосновката в съществените аспекти е погрешна, въвеждаща в заблуждение или има опозоряващ характер (§ 126, ал. 2, т. 3 ГермЗАД);
- контрапредложение на акционера, основаващо се на същите факти, вече е било представено на общо събрание по надлежния реда (§ 126, ал. 2, т. 4 ГермЗАД)
- ако същото контрапредложение на акционера със същата обосновка е било обявено през последните пет години, като на поне две общи събрания е събрало по-малко от 5% от представения капитал (§ 126, ал. 2, т. 5 ГермЗАД);
- ако акционерът посочва, че нито ще присъства, нито ще бъде представляван на събранията (§ 126, ал. 2, т. 6 ГермЗАД);
- ако през последните две години на две общи събрания акционерът е направил контрапредложение, но не го е представил на събранията нито лично, нито пък същото е било представено от негово име на събранията (§ 126, ал. 2, т. 7 ГермЗАД);

Разгледаните текстове на § 126 ("Контрапредложения на акционерите") и на § 127 ("Издигане на кандидатури от акционерите") уреждат възможност за предварително правене на предложения от акционерите, преди датата на общото събрание. Тези две разпоредби уреждат изискванията, на които трябва да отговарят предложенията на акционерите, за да бъдат обявени предварително от управителния орган. Тези възможности обаче не представляват ограничение във възможността на акционерите да правят предложения и на самото общо събрание. Т.е. предложения могат да се правят и на самото общо събрание, като общото събрание не е обвързано да гласува само предложенията, които предварително са обявени от управителния съвет/надзорния съвет, респ. акционерите, включили въпроси и/или предложения в дневния ред. В българската правна уредба липсва изричен текст, който да посочва, дали акционерите могат или не могат да правят предложения на заседанието на общото събрание, което е недостатък в българската уредба, тъй като поражда противоречиви тълкувания по този въпрос (Вангелова, 2014).

Германската уредба предписва интересно разрешение, но не общо за всички предложения, а само относно предложенията за членове на надзорния съвет. Те могат да бъдат гласувани преди предложението на надзорния съвет, ако са направени предварително, преди събранията, и акционери, представляващи 1/10 от представения на събранията капитал поискат това (§ 137 ГермЗАД). В случай че има няколко различни предложения, за които е спазен този ред, председателят определя поредността на гласуване на предложенията, като се спазва изискването те да бъдат гласувани преди предложението на надзорния съвет (Hüffer, 2006, S. 769).

2.2. Австрийска уредба

Уредбата се съдържа в АвстрЗАД¹.

АвстрЗАД урежда безусловна възможност за акционерите на регистрираните на фондовата борса дружества и условна възможност за акционерите на нерегистрираните на борсата дружества да правят предложения към включени в дневния ред въпроси преди самото заседание на общото събрание. Условието при нерегистрираните дружества е тази възможност да е предвидена в устава на дружеството (§ 110, ал. 5 АвстрЗАД). Доколкото уставът на дружеството допуска тази възможност и не предвижда никакви отклонения от изискванията, които са предписани за акционерите на регистрираните на борсата дружества, приложение намират тези изисквания, описани в § 110, ал. 1 – 4 АвстрЗАД (§ 110, ал. 5, изр. 2 АвстрЗАД).

Правото да се правят предложения извън заседанието на общото събрание е уредено като малцинствено, за разлика от германското аналогично право, което е уредено като индивидуално. Австрийският законодател изисква обаче доста ниско участие на акционера в капитала за упражнение на това право – 1% от капитала, като законът допуска уставът да намали прага още повече, включително правото да бъде уредено като индивидуално. Освен това, и тук, както в германската уредба, това право може да бъде упражнено както от акционери с акции с право на глас, така и от акционери с акции без право на глас.

На следващо място, подобно на германската уредба, австрийската изисква акционерът/ите, направили предложението, да присъстват на събранието. Ето защо е предписано изискването акционерът/ите да повторят предложението си и на заседанието на събранието (§ 119, ал. 2 АвстрЗАД). Уставът обаче може и да предвиди, че това законово изискване няма да се прилага.

Акционерите изпращат предложението за решение по който и да е въпрос от дневния ред с обосновка, която не бива да надхвърля 5000 (пет хиляди) знака. Когато се предлагат членове на надзорния съвет вместо обосновка трябва да се посочи информацията по § 87, ал. 2 АвстрЗАД – образование, професионални квалификации и занимание. Управителният съвет или надзорният съвет могат да дадат становище по направеното предложение. Искането да се обяви предложението трябва да се направи най-късно на седмия работен ден преди общото събрание, а дружеството трябва да го обяви най-късно на втория работен ден следва получаване на искането. Обявяването се извършва на интернет страницата на дружеството.

Не се допуска качване на интернет страницата на предложението:

- което не съдържа обосновка или информация по посочения по-горе § 87, ал. 2 АвстрЗАД относно предложението за членовете на надзорния съвет (§ 110, ал. 4, т. 1 АвстрЗАД);
- което, ако бъде прието, ще противоречи на закона или на устава (§ 110, ал. 4, т. 2 АвстрЗАД);
- когато същото предложение, основано на същата информация е вече обявено на интернет страницата (§ 110, ал. 4, т. 3 АвстрЗАД);
- когато се изнасят факти представляващи клевета или оскърбление, или когато, ако управителният съвет го качи на електронната страница, ще бъде наказателно отговорен (§ 110, ал. 4, т. 4 АвстрЗАД);
- ако акционерите съобщават, че няма да вземат участие в общото събрание и няма да бъдат представени на него (§ 110, ал. 4, т. 5 АвстрЗАД).

2.3. Френска правна уредба

Правната уредба на правото на предложение се съдържа във френския Търговски кодекс², в чл. L225-105 (виж също и чл. L227-1 вр. чл. L225-105).

Дневният ред се определя от този, който свиква събранието. Това могат да бъдат съветът на директорите, респ. управителният съвет, а ако те не са го свикали – надзорният съвет,

¹ Bundesgesetzblatt 1965/98, от 31 март 1965 г.

² Указ № 2000-912 от 18 септември 2000 г.

одиторът, ликвидаторът, акционери (чл. L225-103 от ФТК). Независимо от това обаче, акционерите, притежаващи поне 5% от капитала на дружеството, имат право да поискат в дневния ред да бъдат включени и техни предложения за решения. Тези решения се включват в дневния ред и стават известни на останалите акционери по ред установен с държавен декрет.

2.4. Уредба на Великобритания

Основен източник на уредбата на дружественото право на Великобритания, и по-специално на правото на предложения, се съдържа в Закона за дружествата от 2006г.¹

Законът не прави строго терминологично разграничение между "въпрос" и "предложение към въпроса", но въпреки това той урежда право на акционерите да правят предложения към вече обявени въпроси. Тук то е представено като право на акционерите на изложения по вече включени в дневния ред въпроси (чл. 314, ал. 1 (а) "Право на членовете да искат разпращане на изложения"). Изложението трябва да се състои от не повече от 1000 (хиляда) думи (чл. 314, ал. 1). Чрез изложението се изразява мнение по вече включен въпрос, като по този начин се провежда кампания "за" или "против" дадения въпрос. Тази възможност позволява останалите акционери да се запознаят предварително с аргументите "за" и "против" приемането на даден въпрос, да направят своите предварителни проверки и да обмислят по какъв начин ще гласуват на общото събрание.

Право на изложения имат един или повече акционери, които притежават поне 5% от всички права на глас по въпроса, по който е направено изложението (чл. 314, ал. 2 (b) вр. ал. 3). Акцентът е поставен не върху правото на глас въобще, а върху правната възможност акционерът да гласува по конкретен въпрос. За разлика от германската и австрийската уредба, където титуляри на правото на предложения са всички акционери, тук кръгът на титулярите на това право е силно свит – само тези, които могат да гласуват по конкретния въпрос. Но и тук, както в другите две обсъдени законодателства, е предоставена възможност това право да се упражнява по всякакви въпроси.

Искането с изложението трябва да бъде получено от дружеството поне една седмица преди събранието, за което се отнася (чл. 314, ал. 4 (d)). Дружеството разпраща изложението по реда, предвиден за разпращане на уведомлението за свикване на общо събрание. Изложението се разпраща в разумен срок след изпращането на уведомлението (чл. 315, ал. 1). Ако задължението за разпращане не бъде изпълнено, лицето, което отговаря за разпращането, подлежи на глоба.

Законът е дал на дружеството възможност да откаже да разпрати изложението, ако съдът се произнесе, че е налице злоупотреба с акционерно право. Тук, за разлика от германската и австрийската уредба, не са посочени изрично случаите, при които акционерът/ите не могат да искат да се разпрати изложението им, а съдът преценява във всеки конкретен случай, дали е налице злоупотреба с акционерното право. Съдът може да бъде сезиран както от дружеството, така и от друго лице, което твърди, че е увредено (чл. 317).

2.5. Руска уредба

Уредбата на правото на предложения се съдържа в РусФЗАД².

Предложенията могат да се правят не по всякакви въпроси, а само по определен кръг въпроси. Това са въпроси, участието в които чрез предложения е изключително важно за акционерите – става дума за предлагането на кандидатури за членове на съвет на директорите (надзорен съвет), колегиален изпълнителен орган, ревизионна комисия (ревизор), счетоводна комисия (чл. 53, т. 1, т. 2 и т. 8 РусФЗАД). Предложенията могат да се правят както на годишно общо събрание, така и на извънредно общо събрание.

¹ Получил кралско одобрение на 8 ноември 2006 г.

² "Российская газета" № 248 от 29 декември 1995 г.

Акционерите трябва да притежават поне 2% от акциите с право на глас. Руският закон, подобно на Закона за дружествата от 2006г. на Великобритания не предоставя това право на акционерите без право на глас.

Предложенията за кандидатури в извънредните общи събрания могат да се правят в срок до 30 дни преди датата на провеждане на събранието, освен ако уставът не предвижда по-късен срок (чл. 53, т. 2 РусФЗАД). Извънредните общи събрания, в които е включен въпрос за избор на членове на съвет на директорите (надзорен съвет), се свикват не по-късно от 70 дни до деня на провеждане на събранието (чл. 52, т. 1 РусФЗАД). Следователно руският закон дава достатъчно време на акционерите да обмислят и предоставят кандидатури.

Съгласно чл. 53, т. 1 РусФЗАД акционерите могат да направят предложение за кандидатури в годишни общи събрания в 30-дневен срок след изтичането на финансовата година, освен ако уставът не предвижда по-късен срок. Следователно много е вероятно акционерите първи да подадат предложенията си, преди да бъде обявен дневният ред за годишното общо събрание. Но в случая това не поставя акционерите в неизвестност, тъй като съгласно чл. 47, т. 1 РусФЗАД освен допълнителни въпроси в годишното общо събрание задължително следва да се разгледат въпроси като избор на съвет на директорите (надзорен съвет), ревизионна комисия (равизор), одобрение на одитор на дружеството, приемане на годишните отчети и годишния финансов отчет, разпределението на печалбата.

Искането се прави в писмена форма, посочват се имената (фирмата) на акционерите, вида и количеството на притежаваните от тях акции и се подписва от тях (чл. 53, т. 3 РусФЗАД). Искането се представя на съвета на директорите (надзорния съвет), който трябва да го разгледа до 5 дни след изтичане на сроковете за подаването му. Съветът на директорите (надзорният съвет) трябва да включи въпросите и предложенията, направени в искането, освен ако:

- акционерите не са спазили сроковете за подаване на искането (чл. 53, т. 5 РусФЗАД);
- акционерите не притежават изискуемото количество и вид акции с право на глас (чл. 53, т. 5 РусФЗАД);
- предложението не отговаря на изискванията за форма и съдържание (чл. 53, т. 5 РусФЗАД). Предложението за кандидати трябва да съдържа името и паспортните данни на всеки кандидат, органа, за който кандидатът е предложен, а така също и други сведения, които изисква уставът или вътрешните дружествени актове (чл. 53, т. 4 РусФЗАД);
- предложеният въпрос не е от компетентност на общото събрание или не съответства на изискванията на РусФЗАД и други правни актове на Руската федерация.

В случай че някое от горните изисквания не е спазено, съветът на директорите (надзорният съвет) изпраща мотивиран отказ на акционерите. Отказът може да се обжалва пред съда.

3. По-горе представих уредбите на правото на предложения в нерегистрирани на фондовата борса дружества в няколко държави на ЕС. Германското, австрийското и френското законодателства са представители на държавите от континенталната правна система, докато английското и руското (в частта му за акционерните дружества)¹ – на англо-саксонската правна система. Въпреки различията между тях, основното от което е виждането кои акционери могат да бъдат титуляри на правото на предложения, общото преобладава. И то е, че националните законодатели на всички тях намират за необходимо да дадат повече поле за изява на акционерите, особено на миноритарните, и по този начин да ограничат властта на управителния орган.

¹ РусФЗАД е изработен от руски и американски специалисти, поради което той възприема редица законодателни разрешения на англо-саксонската правна система.

Ако се върнем отново на модела на акционерното дружество на А. Бърл и Г. Мийнс, би могло да се заключи, че съществува тенденция както на наднационално, така и на национално ниво в ЕС, да се осигуряват повече възможности на акционерите за контрол.

Що се отнася до българската правна уредба в ТЗ на правото на предложения, тя поставя акционерите в българските дружества, нерегистрирани на фондовата борса, в по-неравностойно положение не само спрямо управителния орган на дружествата, но и спрямо своите колеги-акционери от редица други европейски държави.

Литература

Вангелова, З. 2014. Право на акционерите да правят предложения към въпросите в дневния ред по Търговския закон. Бобчеви четения: правната наука в чест на юриста професор Стефан Бобчев, Издателски комплекс – УНСС, София, с. 320-324.

Работен документ на службите на Комисията "Обобщена оценка на въздействието", придружаващ предложението за Директива на Европейския парламент и на Съвета за изменение на директива 2007/36/ЕО по отношение на насърчаването на дългосрочната ангажираност на акционерите и Директива 2013/34/ЕС по отношение на някои елементи на декларацията за корпоративното управление и препоръката на Комисията относно качеството на отчитането в рамките на корпоративното управление (въз основа на принципа "изпълнение или обяснение"), посочен на http://www.parliament.bg/pub/ECD/150956SWD_2014_126_BG_DOCUMENTDETTRAVAIL_f.pdf.

Biegelman, M., Bartow, J. 2006. Executive Roadmap to Fraud Prevention and Internal Control (Creating a Culture of Compliance). USA, John Wiley and Sons, Inc.

Hüffer, U. 2006. Aktiengesetz. 7 Auflage. Verlag C. H. Beck München.

УПРАВЛЕНИЕ НА ОТКРИТОСТ НА ФИНАНСОВИ РИСКОВЕ В ДЕЙНОСТТА НА ТРАНСНАЦИОНАЛНИ КОРПОРАЦИИ ПО ПРИМЕРА НА АКТАВИС

Николай Мазаджиев*

Резюме

В доклада се разглеждат теоретичните основи на управлението на валутния риск на транснационалната корпорация, различните форми на валутен риск и методите за тяхното контролиране по примера на Актавис. Анализите са направени въз основата на конкретно емпирично изследване. Отделено е специално внимание на съвременните методи за класификация и управление на валутния риск. В доклада са засегнати и количествените и качествени методи за управление на риска в зависимост от вероятността за възникването на риска и влиянието на риска върху рентабилността на транснационалната компания. Като заключение на доклада са обобщени основните подходи за управление на риска на транснационалната корпорация – трансфериране на риска, избягване на риска, редуциране на риска и приемане на риска.

JELclassification: G32

Ключови думи: Финансов риск, Управление на риска, Валутен риск, Корпоративна стратегия, Международен бизнес

FINANCIAL RISK MANAGEMENT AT TRANSNATIONAL COMPANY LEVEL

Summary

The report for the conference focuses on the theoretical foundation for the financial and specifically the currency risk management of the multinational company, different types of currency risk and the approaches for its management and control (taken as an example the international company Actavis). Special attention is drawn to the contemporary policies of risk management of the financial risk. The qualitative and quantitative methods for management and control of the financial risk have been reviewed in the report and their link to the profitability of the company. As a conclusion in the report have been summarized the four main policies in the management of the financial risk of the company – risk transfer, risk acceptance, reduction of risk and risk avoidance.

Key Words: Financial Risk, Risk Management, Currency Risk, Corporate Strategy, International Business

Идентификация и класификация на финансовите рискове в транснационалната корпорация

Финансовите рискове в транснационалната корпорация могат да се класифицират по следния начин:

- Транзакционен валутен риск
- Оперативен валутен риск
- Транслационен валутен риск
- Лихвен риск
- Кредитен риск

Рискът в транснационалната корпорация е регулиран и нормативно в Международен счетоводен стандарт 7. МСС 7 се спира на три основни вида риск: кредитен риск, ликвиден

* Докторант, катедра "МИО и Бизнес", УНСС.

риск и пазарен риск, но както се изрично се посочва в текста, това не е изчерпателен списък и могат да съществуват и други видове риск в мултинационалната компания¹. Дефиницията на различните видове риск изхожда от счетоводно-финансовото понятие за "справедливата стойност" на бъдещите парични потоци. При възникване на условия за флукуацията на бъдещите парични потоци в зависимост от несигурно бъдещо рисково събитие се наблюдава възможност за възникване на риск. Отделните елементи на финансовия риск могат да се изложат в следната диаграма, която показва връзките помежду им, както и взаимодействие с оперативния риск на дружеството (**Диаграма 1**):



Освен гореизброените финансови рискове имаме и по-широк аспект на дейността за анализ и контрол на риска. Контрола на финансовия риск е подсистема на общата система за контрол на риска на транснационалната компания. Управлението на финансовия риск е подсистема на по-голямата система за контрол на риска в мултинационалната компания. Бихме добавили, че освен управлението на стратегическия, оперативен и тактически риск (представител на които е финансовият риск), голямо значение в транснационалната компания е управлението на риска на ниво проект. Голяма част от дейността на Актавис е организирана на ниво краткосрочни и дългосрочни проекти, което обуславя и важноста управлението на риска на ниво проекти.

По отношение на финансовия риск корпоративната стратегия на Актавис говори малко. Корпоративната стратегия е съсредоточена върху генералните бизнес цели на компанията. Финансовата дейност, и управлението на финансовия риск е допълнителна дейност, която осигурява изпълнението на общите стратегически цели на компанията. Тоест насоки за управлението на финансовия риск, не могат да се очакват да бъдат формулирани във общите цели на компанията. Те се разглеждат на второ ниво в рамките на корпоративната структура на финансовия отдел. Въпреки това обаче от общите стратегии на компанията може да се направи извод към кои видове риск може да очакваме експозиция. "Навлизане на нови пазари и нови пазарни ниши" – тази формулировка предполага наличието на бъдеща експозиция към валутен риск.

¹ CIMA Enterprise Management, Paper F2, Kaplan Publishing UK.

В емпиричното изследване ще се спрем както на количествени индикатори, така и на качествени показатели като структури, политики и процедури в компанията, които са свързани с управлението на финансовия риск.

Резултата от тази част на емпиричното изследване е списъка от съществените финансови рискове. Може да се обоснове, че всички от тези финансови рискове съществуват в компанията и вличието им е съществено.

В доклада ще анализираме по-конкретно валутния риск в корпорацията.

Може да се очаква определена степен на еднообразно модифициране на данните с цел запазване на фирмената информация, като тенденциите остават непроменени, което предпоставка за пълната валидност на изводите направени в проучването.

Емпирично изследване на транзакционен валутен риск в дейността на транснационалната корпорация

Промяната на валутните курсове в които оперира транснационалната корпорация Активс създават предпоставка за възникване на рисково събитие. Причината е, че могат да се очакват промени в бъдещите входящи и изходящи парични потоци на компанията в резултат на несигурно събитие което е извън контрол от страна на мениджмънта.

Компанията има експозиция към следните 28 валути:

AUD (Австралийски долар), BGN (Български лев), BRL (Бразилски реал), CAD (Канадски долар), CHF (Швейцарски франк), CNY (Китайски юан), CZK (Чешка крона), DKK (Датска крона), EUR (Евро), GBP (Британски паунд), HKD (Хонконгски долар), HUF (Унгарски форинт), IDR (Индонезийска рупия), INR (Индийска пупия), MXN (Мексиканско песо), NOK (Норвежка крона), NZD (Новозеландски долар), PLN (Полска злота), RON (Румънска лея), RSD (Сръбски динар), RUB (Руска рубла), SEK (Шведска крона), SGD (Сингапурски долар), SKK (Словашка крона), TRY (Турска лира), UAH (Украинска гривня), USD (Щатски долар), ZAR (Южноафрикански ранд)

За оценяването на риска свързан с оперирането в тези валути ще използваме статистически показатели като стандартно отклонение, статистическата величина медиана и други средни статистически величини. Предположението в основата на анализа е, че колкото е по-голямо отклонението на изследваната величина от средната стойност, толкова по-голяма е вероятността за възникване на рисково събитие. То определя и валутата спрямо която се измерва валутното рисково събитие, а именно американски долар (USD).

Параметрите на статистическото изследване, което е извършено за целите на доклада могат да бъдат изложени в следната таблица:

Планов хоризонт на статистическото изследване:	99 периода – от януари 2006 до март 2014
Брой валути включени в	27 валути
Метод на статистическо изследване	Стандартно отклонение (σ) на нетните приходи от продажби
Ограничение на възприетия статистическия метод за изследване	Доколкото е възможно да се приеме, че данните имат нормално разпределение
Метод за изследване на статистическата значимост на данните	ANOVA
Хипотеза	Възможност за определяне на риска посредством статистически количествени методи

Данните върху които е извършено статистическото изследване са обобщени в представената таблица. Първата колона описва различните валути включени в изследването. Общата експозиция

представлява приходите генерирани в съответната валута през периода 2006 – 2013 година. Стандартното отклонение представлява статистически измереното стандартно отклонение на приходите в съответната валута за 99 месечни периода за гореспоменатия времеви период от 8 години.

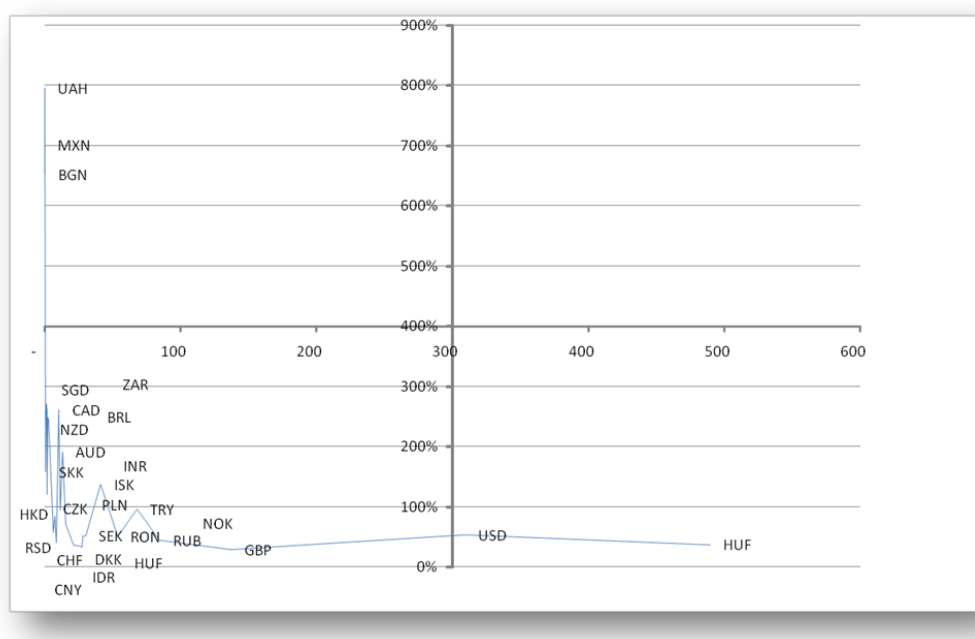
Представени са и две качествени категории – вероятност за възникване на риска и влияние на риска. По отношение на вероятността за възникване на риска е използвана като факторна променлива – стандартното отклонение разделено на средната стойност. Колкото по-голяма е тази величина приемам и че вероятността за възникване на риска е по-висока поради по-голямата променливост на приходите в съответната валута. По-голямата променливост на приходите в дадена валута означава и по-голяма несигурност, съответно по-голяма вероятност за възникване на непокрито рисково събитие за дадената валута.

Влиянието на риска е изведено от общата експозиция в дадената валута. С нарастването на експозицията в дадена валута, последствията при възникване на рисково събитие ще са съществени и съответно влиянието на риска ще е по-голямо.

Анализа на валутните експозиции е представен в следната таблица (**Таблица 1**):

Валутна експозиция	Обща експозиция (млн. USD)	Стандартно отклонение/ средна стойност	Стандартно отклонение (млн. USD)	Средна стойност (млн. USD)	Вероятност за възникване на риска	Влияние на риска
EUR	4 896	37%	18,4	49,5	ниска	високо
USD	3 092	53%	18,6	35,1	ниска	високо
GBP	1 371	29%	4,0	13,9	ниска	високо
RUB	844	44%	3,7	8,5	ниска	високо
TRY	677	96%	6,6	6,8	висока	високо
RON	538	50%	2,7	5,4	ниска	високо
ISK	413	138%	5,7	4,2	висока	високо
SEK	301	52%	1,6	3,0	висока	високо
NOK	282	51%	1,4	2,8	висока	ниско
DKK	272	33%	0,9	2,8	ниска	ниско
RSD	270	35%	0,9	2,7	ниска	ниско
HUF	210	37%	0,8	2,1	ниска	ниско
PLN	157	72%	1,1	1,6	висока	ниско
AUD	129	192%	2,5	1,3	висока	ниско
IDR	113	94%	1,1	1,1	висока	ниско
CAD	104	261%	2,7	1,1	висока	ниско
CNY	83	41%	0,3	0,8	ниска	ниско
CHF	73	84%	0,6	0,7	висока	ниско
CZK	62	57%	0,4	0,6	висока	ниско
NZD	30	245%	0,7	0,3	висока	ниско
SGD	24	249%	0,6	0,2	висока	ниско
INR	18	135%	0,2	0,2	висока	ниско
HKD	18	121%	0,2	0,2	висока	ниско
BRL	16	258%	0,4	0,2	висока	ниско
ZAR	14	271%	0,4	0,1	висока	ниско
SKK	8	158%	0,1	0,1	висока	ниско
UAH	2	795%	0,1	0,0	висока	ниско
MXN	1	701%	0,1	0,0	висока	ниско
BGN	0,3	652%	0,0	0,0	висока	ниско

Целта на класификацията на данните в табличен вид е да се подготвят данните за разпределения на валутите в графичен вид, както е показано в **Графика 1**. Трябва да се има предвид, че оригиналните данни за изследването са 99 периода и в горепосочената таблица е сумата на всички периоди. Още на пръв прочит от табличния вид на представяне на информацията могат да се направят известни повърхностни изводи относно стойностите на отклонение на различните валути. Забелязват се значителни отклонения във стандартното отклонение при голяма част от валутните експозиции. Това показва разликите във валутните експозиции и тяхната променливост през годините. Сезонния компонент, ако такъв съществува, не се взема предвид при анализа тъй като се предполага, че при наслагването на данните за осем годишен период той се елиминира. Графичната форма на показване на данните е по-лесна за разчитане и вземане на управленски решения, тъй като четирите подхода за управление на риска съответстват на четирите квадранта в графиката (**Графика 1**).



Графика 1

В изведената графика са представени четири квадранта. Квадранта горе вдясно показва валутите, които са с голяма експозиция и голям риск. За тях подхода е избягване на риска. Както се вижда обаче няма множество на представители на валути в тази категория.

В квадранта долу вдясно е категорията валути с по-ограничен риск, но относително висока експозиция. Щатският долар е основния представител на тази категория. Препоръчваният подход за тази категория е трансфериране на риска към клиенти или доставчици, както и хеджиране на откритите валутни позиции.

В квадранта долу вляво попадат най-голямо множество от валути. Експозицията към тези валути не е висока, както и риска на който са изложени също е относително ограничен. Подходът в случая е приемане на риска, тоест не се предприемат съществени дейности от страна на корпорацията за неговото редуциране и управление като цяло.

В квадранта горе вляво имаме представители на три валути, които са с висок риск но много ниска експозиция. За тях може да приемем също подхода приемане на риска поради несъществения обем на извършваните валутни трансакции.

Представянето на различните валути по този графичен начин дава удобна и бърза представа на мениджърите на транснационалната корпорация за откритостта към валутен риск и подсказва начините той да бъде намален или изцяло предотвратен. За вземането на управленски решения в тази област се използва подхода "разходи-ползи", тоест оправдани ли са съществени разходи за предотвратяване на риска или по-скоро е приемливо този риск да бъде приет за съществуващ и да не се полагат значителни усилия за неговото управление.

Представеният подход има своите ограничения, които най-общо са следните три:

- Ограничения на статистическия анализ като количествен анализ
- Ограничения свързани с начините за определяне на пресечната точка на двете променливи и съответно определянето на мащаба на квадрантите на таблицата
- Ограничения свързани с възприетата променлива на статистическия анализ – нетни продажби

Статистическия анализ е валиден в степен, доколкото данните за изменение на експозицията към валутните курсове могат да се опишат с нормално статистическо разпределение. Ако данните не са нормално разпределени, съответно изчислението на стандартното отклонение не е статистически валидно.

Във връзка с анализа на данните ще представим коефициента на нормална дистрибуция на данните за последните шест месеца. Последните шест месеца са най-актуални относно изменението на валутната експозиция. Затова приемаме, че данните за последните шест месеца са достатъчно актуални от гледна точка на съвременния анализ. В долу посочената таблица ще представим данните за нормалната дистрибуция, средната стойност и стандартното отклонение по типове валути (Таблица 2).

В приложения табличен анализ може да се направи извод относно статистическата валидност на данните. Нека да разгледаме какво посочват данните за някои от основните валути.

За еврото имаме стандартно отклонение 2,5 млн. и средна стойност 1,3 млн. Още на този етап можем да направим заключението, че валутата е изключително променлива. Тази промяна не се отнася до валутния курс на еврото, но до експозицията на компанията към тази валута. Стандартното отклонение е близо два пъти по високо от средната стойност. 91% от данните ще попаднат в региона средна стойност плюс/минус стандартното отклонение. Това разбира се е разбираемо като се има в предвид голямата стойност на стандартното отклонение. Като цяло извода, който може да се направи, е че тази валута е много променлива и не се поддава на подход за управление чрез статистически предвиждане на тренда. Това ограничава възможностите за редукция на риска чрез хеджиране на този тип валутни експозиции. Не е по възможностите на компанията да предвиди движението на тази валута чрез свои средства и е по-логично да предприеме прехвърлянето на риска на друга организация чрез хеджиране, застраховане на риска и други.

Ограниченията, които са свързани с горепосочения статистически анализ можем да обобщим както следва:

- Данните не се поддават на статистическо описание на трендовата функция поради липсата на нормална дистрибуция за голяма част от валутните позиции.
- Данните за валутните експозиции са по-подходящи за обработка със качествени методи, а не количествени.
- Презумпцията приета за величината на пресечната точка на абцисата и ординатата на графиката, която определя значимостта на валутната експозиция, за да се определи риска е също относителна и не може да бъде обоснована напълно с количествени методи.

- В горепосочения анализ използваме данните за приходите от продажби, под въпрос е дали тази променлива е най-подходяща за анализ на риска (може би по-подходяща е променливата брутна печалба, която намалява с размера на променливите разходи от приходите от продажби). Презумпцията е, че ако разходите са деноминирани в същата валута, в която са приходите това намалява съществено експозицията към транзакционен валутен риск

Критики на теорията на метода на дисперсионен анализ като метод за достатъчно точно количествено определяне на валутния риск¹

Таблица 2. Дисперсионен анализ на данните, коефициент на нормална дистрибуция

Валутна експозиция	септ. 13	окт. 13	ноември. 13	дек. 13	ян. 14	февр. 14	Стандартно отклонение (млн. USD)	Средна стойност (млн. USD)
AUD	99%	100%	99%	91%	86%	91%	2 510	1 308
BGN	44%	44%	44%	44%	44%	44%	19	3
BRL	99%	99%	97%	100%	98%	98%	421	163
CAD	99%	99%	100%	100%	99%	35%	2 747	1 052
CHF	76%	72%	87%	79%	77%	74%	622	740
CNY	79%	68%	37%	56%	7%	1%	342	842
CZK	89%	90%	74%	79%	86%	63%	357	627
DKK	51%	70%	68%	60%	51%	67%	897	2 752
EUR	96%	93%	97%	97%	85%	79%	18 350	49 462
GBP	92%	100%	98%	100%	93%	92%	4 020	13 857
HKD	96%	92%	89%	86%	99%	96%	215	178
HUF	9%	86%	24%	3%	85%	31%	777	2 121
IDR	60%	51%	59%	58%	59%	65%	1 075	1 139
INR	23%	23%	23%	23%	23%	23%	246	182
ISK	29%	29%	28%	29%	29%	29%	5 731	4 167
MXN	44%	44%	44%	44%	44%	44%	84	12
NOK	24%	38%	24%	37%	21%	24%	1 440	2 846
NZD	99%	99%	100%	100%	97%	100%	731	299
PLN	57%	61%	45%	43%	53%	57%	1 137	1 587
RON	12%	12%	10%	9%	8%	8%	2 746	5 438
RSD	42%	67%	79%	90%	100%	17%	947	2 727
RUB	90%	87%	91%	92%	48%	71%	3 739	8 528
SEK	94%	95%	94%	63%	91%	84%	1 587	3 036
SGD	99%	98%	99%	99%	99%	99%	596	240
SKK	26%	26%	26%	26%	26%	26%	132	84
TRY	29%	26%	29%	27%	29%	28%	6 564	6 834
UAH	45%	45%	45%	45%	100%	100%	136	17
USD	3%	3%	3%	3%	3%	3%	18 639	35 144
ZAR	100%	99%	100%	100%	90%	36%	391	144

¹ Някои икономисти критикуват точността на метода на дисперсионен анализ и стандартното отклонение като метод за анализ и остойностяване на риска. Според тях по-подходящо за приложение в практиката е абсолютното отклонение

Като положителни аспекти, които са присъщи на горепосочения анализ може да изброим следните моменти:

- Приносът от анализа се изразява в установяване на голямата променливост на данните, което потвърждава презумпцията, че те са по-подходящи за изследване с качествени методи, а не количествени
- Графичното представяне на класификацията на валутите в зависимост от експозицията и риска дава моментна и приблизително вярна представа за общото положение на транзакционния валутен риск, въпреки някои презумпции в анализа
- Табличното представяне на данните също е подходящо за класификация и набелязване на определени мерки от мениджмънта на компанията
- Периодичното повтаряне на анализа примерно на месечна база или тримесечие дава относително правилна представа за тенденцията в променливостта на експозициите и техния риск

Като резултатът от анализа се оформя впечатлението, че най-подходящи за изследване на валутния риск са или количествени методи или комбинация от качествени и количествени. Друг момент, който може да изложим е, че в модерната компания има тенденция към децентрализация. От една страна риска се контролира на корпоративно (групово) ниво, от друга страна отделните филиали (поделения) на компанията също са отговорни и трябва да следят риска, който възниква в тяхната зона на операции. В Актавис е възприет подхода за децентрализация. Отделните поделения остойността риска, който съществува в техния пазарен сегмент, след което на корпоративно ниво данните се консолидират и се получава общата експозиция на риска на компанията.

В следващата част на емпиричната част на разработката ще се спрем на друга научна хипотеза. Нейните параметри са изложени в следната таблица:

Планов хоризонт на статистическото изследване:	99 периода – от януари 2006 до март 2014
Брой валути включени в статистическото изследване	27 валути
Метод на статистическо изследване / измерител на риска	Дисперсионен анализ – Стандартно отклонение (σ) на пределния приход¹ от продажбите
Ограничение на възприетия статистическия метод за изследване	Доколкото е възможно да се приеме, че данните имат нормално разпределение
Метод за изследване на статистическата значимост на данните	ANOVA
Хипотеза	Възможност за определяне на риска посредством статистически количествени методи

Презумпцията на тази хипотеза е да се докаже или отхвърли избора на променлива за анализа. В предишната хипотеза е избрана променливата нетни приходи от продажби на база на които се анализира риска на който е изложена компанията. Под въпрос е обаче доколко избора на този финансов показател е правилен. Ако разходите за производството на продуктите се осъществяват в същата валута, в която и продажбите това всъщност намалява рисковата експозиция. Това е и един от подходите за ограничаване на риска деноминирайки разходите в същата валута, в която са деноминирани и приходите. В последващия анализ възприетата променлива е "пределен доход от продажби", който се изчислява като нетните приходи от продажби намалени с производствената себестойност.

¹ Пределен приход (англ. "Gross Margin"), изчислява се като от нетните приходи от продажби се приспадне производствената себестойност

Идентификация на риска и създаване на приоритизиран списък на потенциалните рискове

Резултатите от анализа са представени в приложената (таблица 3):

Таблица 3

Валута	Обща експозиция (млн. USD)	Стандартно отклонение / средна стойност	Стандартно отклонение (млн. USD)	Средна стойност (млн. USD)	Вероятност за възникване на риска	Влияние на риска
EUR	35 407	40%	274	681	Ниска	Високо
GBP	3 802	36%	26	73	Ниска	Високо
RUB	3 694	34%	24	71	Ниска	Високо
RON	1 801	25%	9	35	Ниска	Високо
SEK	1 334	29%	8	26	Ниска	Високо
IDR	961	26%	5	18	Ниска	Ниско
TRY	782	59%	9	15	Висока	Ниско
DKK	774	53%	8	15	Висока	Ниско
RSD	680	43%	6	13	Висока	Ниско
CAD	675	163%	21	13	Висока	Ниско
PLN	669	73%	9	13	Висока	Ниско
INR	634	70%	8	12	Висока	Ниско
NOK	578	20%	2	11	Ниска	Ниско
HUF	527	27%	3	10	Ниска	Ниско
AUD	515	131%	13	10	Висока	Ниско
CHF	420	41%	3	8	Ниска	Ниско
ISK	411	15%	1	8	Ниска	Ниско
CZK	315	35%	2	6	Ниска	Ниско
HKD	108	67%	1	2	Висока	Ниско
BRL	99	184%	4	2	Висока	Ниско
SGD	90	260%	4	2	Висока	Ниско
NZD	88	161%	3	2	Висока	Ниско
ZAR	67	221%	3	1	Висока	Ниско
USD	46	187%	2	1	Висока	Ниско
UAH	31	482%	3	1	Висока	Ниско
CNY	20	322%	1	0	Висока	Ниско
MXN	12	511%	1	0	Висока	Ниско

Рискът от валутните курсове е приоритизиран според влиянието на риска (последната колона вдясно).

Анализ на риска

Извършваме сравнителен анализ чрез сравнение на данните в табличен вид в таблица 2 спрямо таблица 1 при което се установяват следните закономерности:

- Разпределението на данните за голяма част от валутите се доближава до нормално статистическо разпределение (коефициента на нормална дистрибуция е нагледно представен в таблица 4), стандартното отклонение е в по-нормални стойности, въпреки че за редица валути е завишено. За удобство и поради факта, че последните данни са считани за най-актуални и достоверни за целите на анализа са представени емпирични данни за периода от Септември 2013 до Февруари 2014

Таблица 4. Дисперсионен анализ на данните, коефициент на нормална дистрибуция)

Валутна експозиция	септ.13	окт.13	ноември.13	дек.13	ян.14	февр.14	Станд. отклонение (млн. USD)	Средна стойност (млн. USD)
AUD	75%	99%	86%	35%	78%	92%	1 301	990
BRL	95%	88%	92%	99%	37%	50%	351	191
CAD	86%	90%	95%	95%	93%	90%	2 121	1 299
CHF	62%	52%	83%	65%	63%	57%	335	808
CNY	38%	38%	38%	38%	38%	38%	127	39
CZK	66%	52%	35%	53%	39%	27%	212	606
DKK	12%	67%	29%	84%	50%	57%	796	1 488
EUR	0%	70%	85%	83%	68%	62%	27 360	68 090
GBP	80%	97%	92%	100%	96%	89%	2 637	7 312
HKD	82%	78%	57%	62%	88%	84%	139	207
HUF	5%	99%	18%	0%	100%	53%	274	1 014
IDR	14%	7%	34%	9%	10%	33%	486	1 848
INR	8%	8%	8%	8%	8%	8%	850	1 218
ISK	20%	9%	11%	31%	45%	26%	120	789
MXN	42%	42%	42%	42%	42%	42%	114	22
NOK	16%	66%	8%	77%	25%	34%	218	1 111
NZD	92%	92%	98%	93%	87%	99%	274	170
PLN	37%	84%	23%	44%	30%	50%	934	1 287
RON	29%	36%	23%	1%	22%	17%	858	3 463
RSD	63%	76%	90%	100%	100%	36%	565	1 308
RUB	85%	80%	86%	88%	29%	55%	2 419	7 104
SEK	77%	79%	90%	16%	79%	61%	755	2 565
SGD	82%	84%	91%	88%	97%	97%	448	172
TRY	68%	51%	69%	51%	42%	46%	884	1 503
UAH	42%	42%	42%	42%	80%	100%	283	59
USD	30%	30%	30%	30%	30%	30%	166	89
ZAR	84%	90%	97%	99%	85%	89%	285	129

- Някои от валутите с голяма експозиция (EUR, USD, INR, TRY) имат като цяло относително по- нормално разпределение в сравнение с валути, за които не се наблюдава голяма откритост
- Същевременно обаче съществуват съществени валутни позиции, които са генерират потенциално висок риск за компанията (GBP, CAD, RUB, SEK, PLN). Тези валути

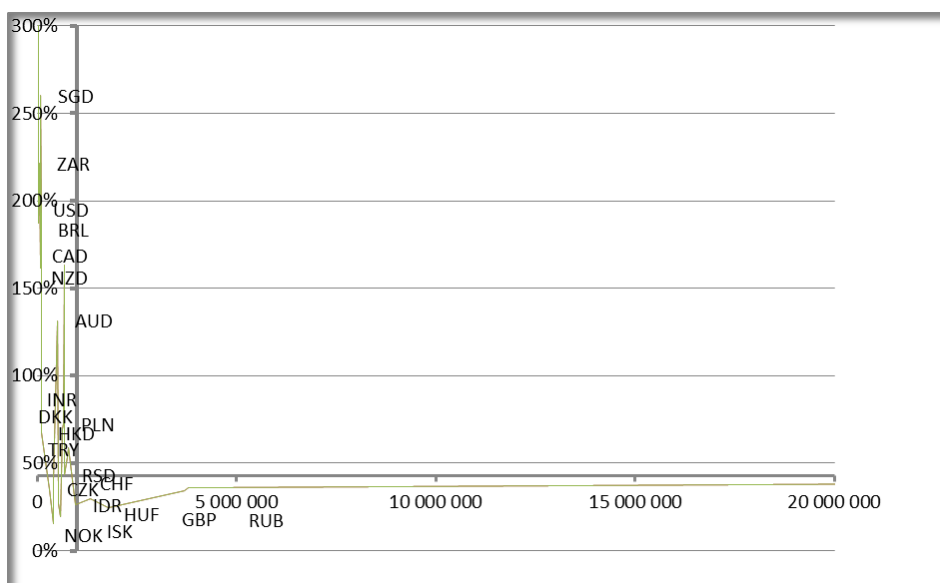
трябва да представляват обект на повишено внимание от страна на груповия мениджмънт на компанията, тъй като статистическото им разпределение е далеч от нормалната дистрибуция, тоест степента на непредвидимост на движението им е съществена.

- Съществуват валути с ниска експозиция и близко до нормалното разпределение, което показва, че те са с пренебрежимо нисък транзакционен риск (UAH, RON, NOK, IDR, DKK, CNY)
- От значение за анализа са и плановете за потенциална бъдеща експанзия на компанията към пазарите от BRIC¹, което предполага и оценка на променливостта на валутите в тези нови пазари. Китайският юан (CNY) е относително стабилен и не представлява съществен риск с коефициент на нормално разпределение 38%. Бразилският реал се очертава като променлива валута, въпреки че в последните месеци коефициента на нормално разпределение се стабилизира на по-ниски стойности около 50%. Индийската рупия (INR) е образец за валута с нормално разпределение около 10% и тя не представлява съществен риск. Южноафриканският ранд (ZAR) трябва да бъде обект на внимателно наблюдение от страна на мениджмънта, както и да се набележат мерки за управление на риска, поради непредвидимостта на движението му – около 100% коефициент на нормално разпределение. Руската рубла (RUB) е валута с висока променливост (около 80% коефициент на нормално разпределение). Управлението на откритостта към валутен риск на приходите и разходите деноминирани в RUB е предизвикателство за Актавис, поради голямата експозиция на компанията на пазарите в Русия и ОНД. Валутите на държавите от ОНД до голяма степен флукуират в зависимост от валутния курс на руската рубла. За тези пазари могат да се приложат групови мерки за управление на валутния риск за цялото множество от валути на Русия и ОНД.
- Презумпцията за определяне на пресечната точка на абцисата и ординатата на графиката и съответно определянето на квадрантите на графиката е 43% за стандартното отклонение – това е средната величина на стандартното отклонение претеглено през експозициите на различните валути
- Презумпцията за определяне на пресечната точка на абцисата и ординатата на графиката и съответно определянето на квадрантите на графиката е над 1 милион единици за общата експозиция

От анализа на графика 2 могат да се изведат следните закономерности:

- Не се наблюдават валутни позиции в квадрант I, което означава че няма валути с голяма експозиция и голям риск
- Множеството от валутите са с висок риск но ниска експозиция (TRY, DKK, RSD, CAD, PLN, INR, AUD, HKD, SKD, NZD, ZAR, USD, UAH, CNY, MXN)
- Имаме няколко валути които са с относително нисък риск, но много голяма експозиция (EUR, GBP, RUB, RON, SEK, IDR). Валутата EUR, която е с най-голяма експозиция е извън пределите на графиката поради мащабирането на данните с цел да се нанесат най-много валути. Изброените валути подлежат на внимателен анализ и наблюдение поради критичността за бизнес средата на компанията
- Като завършек на анализа добавяме и валутите с ниска експозиция и нисък риск (IDR, NOK, HUF, CHF, ISK, CZK)

¹ Brasil, Russia, India, China



Графика 2

В резултат на сравнителния анализ на втората хипотеза (пределен доход от продажби) спрямо първата (нетни приходи от продажби) се установяват следните тенденции:

- Като цяло разположението на всички валути се измества вляво по графиката, тъй като експозицията на валутите в абсолютна стойност намалява с производствените разходи
- Въпреки това разположението на основните валути като EUR и GBP остава в долния десен квадрант на графиката, който съответства на нисък риск и висока експозиция, тоест стратегиите за управление на валутния риск приети за тези валути остава непроменена
- От оставащите по значителни експозиции като RUB, RON, SEK и IDR се наблюдава преместване с един квадрант по-наляво, което променя стратегията на компанията за тези валути съответстваща на ниска експозиция и нисък валутен риск. Стратегията за тези валути е да не се предприемат съществени мерки за ограничаване на експозицията

Планиране на риска

Планирането на риска има за цел да изготви план за редуциране на рисковото явление (променливостта на валутните курсове) и план за реакция в извънредни ситуации. Това е същинската част от анализа и управлението на риска. За валутите, включени в анализа може да се изведе следния стратегически подход за планиране, в зависимост от експозицията към финансов риск и вероятността за неговото възникване.

Разновидност на подход за планиране на риска	Валути
Подход "Редуциране на риска"	TRY, DKK, RSD, CAD, PLN, INR, AUD, HKD, BRL, SGD, NZD, ZAR, USD, UAH, CNY, MXN
Подход "Трансфериране на риска"	EUR, GBP, RUB, RON, SEK
Подход "Приемане на риска"	IDR, NOK, HUF, CHF, ISK, CZK

Като резултат от етапа "планиране на риск" се изготвят два документа. Горепосочената таблица е пример за първия тип документ, който се занимава с описание на стратегическите инициативи за планиране на риска.

Често пъти в практиката възникват ситуации, в които е необходимо да се вземе решение по отношение на моментно възникнали непредвидими рискови ситуации. Като примерни такива ситуации можем да опишем следните:

Непредвидена рискова ситуация	Подход
Недостиг на валутна експозиция за плащане на доставчик на стоки / услуги	Осъществяване на контакт и преговори със финансови институции за осигуряване на краткосрочен финансов ресурс; Разсрочване във времето на паричните потоци на проекта, удължаване на проекта ако това е възможно.
Внезапна съществена промяна на валутния курс	Идентифициране дали доставката на съответната стока и услуга е възможна от друг доставчик, опериращ с друг валутен курс. Потенциална възможност за Актавис е договаряне на доставки в IDR, тъй като това е ниско рискова валута, както и наличието на множество доставчици, опериращи с тази валута

В Актавис се използват следните процедурни подходи за контолиране на валутния риск на ниво филиал на дружеството¹:

- Клоновете на компанията поддържат сметки във всички валути, с които се извършват транзакции на оперативното ниво. При условие, че валутни транзакции в съответната валута не се извършват, съответната сметка би трябвало да се затвори във възможно най-кратък срок
- Поддържане на минимален баланс достатъчен само за извършване на ежедневните валутни транзакции по валутните сметки, като допълнителните баланси се превеждат периодично към груповата сметка на корпоративното ниво
- Използване на стратегията на "парично обединяване"²
- Коновете на компанията използват системата за вътрешни валутни транзакции на Актавис при необходимост за конвертиране на чужди валути във функционалната валута и обратно
- Клоновете на компанията могат да извършват валутни сделки с трети лица (извън компанията) при условие, че общия обем на сделката е до 50,000 EUR или еквивалента в съответната валута месечно
- Клоновете на компанията нямат право да осъществяват валутни сделки с цел валутна спекулация, а само доколкото се обслужва търговската дейност на дружеството
- Спекулацията с валутните експозиции и хеджиране е възможна само на корпоративното (групово) ниво, като на съответните филиали не се разрешава да се занимават с тази дейност
- При заявяване на намерение за сключване на валутни сделки, дъщерните дружества трябва да сравнят предлагания валутен курс, с този деклариран от друг независим източник със цел сравнение. Дъщерните дружества могат да поискат и от АТС³ примерна индикативна оферта за валутен курс и други параметри по сделката с цел сравнение преди окончателното сключване на сделката

¹ Treasury manual, Actavis, June 2012

² Cash Pooling

³ Actavis Treasury Centre

- Финансирането на отделните филиали (клонове) на дружеството като правило се извършва в съответната функционална валута на дружеството. По този начин се минимизират флукуациите свързани с валутните курсове в отчета за приходите и разходите на съответния филиал (клон).
- Препоръчително е филиалите да издават фактури към трети лица във функционалната си валута, с цел минимизация на транзакционния валутен риск
- Планиране на паричния поток на филиалите и консолидация на групово ниво с планов хоризонт 13 седмици. Този бюджетен финансов инструмент се използва за планиране на експозициите по валути и се обновява на седмична база. Вариациите над 10% или 1 млн. евро подлежат на коментар на седмична база като целта е да се анализират причините за промяната на валутните експозиции

Стратегията за управление на валутния риск на групово ниво се различава от приетите подходи за управление на риска на ниво филиал.

- Компанията управлява валутнокурсския риск, като управлява приходите от дадена валута да съответстват на разходи и себестойност от същата валута, както и активите деноминирани в дадена валута, да съответстват на пасивите деноминирани в същата валута
- На групово ниво се извършва хеджиране на експозициите в различните валути¹
- На групово ниво са разработени различни механизми за менажиране на валутнокурсския риск като валутнокурсви форуърдни контракти и опции.

Литература

1. CIMA Enterprise Management, Paper F2, Kaplan Publishing UK

¹ През април 2012 Актавис е сключила валутнокурсви деривативни договори за 4.25 млрд. EUR, които да хеджират придобиването на групата Актавис. Тези деривативи бяха закупени за да неутрализират експозицията от промяна на курса на щатския долар спрямо еврото при придобиването на групата Актавис. Тъй като тези деривативи хеджират валутнокурсви операции за придобиване (бизнес комбинация) деноминирана във чужда валута (евро), промяната на стойността на тези деривативи се признава за разход (приход) във отчета на дейността на компанията. За годината, завършваща през 31 декември, 2012, нетните загуби от валутнокурсви деривативи на Актавис възлиза на 70.4 млн. USD

МОЖЕ ЛИ РЕНМИНБИ ДА ИЗМЕНИ ДОЛАРА КАТО ВАЛУТА ХЕГЕМОН

доц. д-р Весела Тодорова*

Международна валута е тази валута, която се използва от нерезиденти на страната-емитент. Международните валути, както и националните, изпълняват *три функции: средство за разплащане, разчетна единица и средство за съхранение на стойността*.

Като *средство за разплащане* всяка международна валута се използва от нерезиденти за търговски и капиталови операции. Нерезидентите от частния сектор използват международната валута като средство за размяна при покупко-продажбата на две по-малко прилагани валути в международните разплащания. Паричните власти също така използват международните валути като средство за разплащане при интервенции на валутния пазар.

Като *разчетна единица* международната валута се използва за фактуриране цените на стоките и активите, емитиране на облигации и определяне (деноминиране) на банкови заеми. Тази функция се различава от предходната по това, че цената може да бъде определена в една валута, докато плащането да е в друга. Националните власти също могат да използват международните валути като разчетна единица, привързвайки валутния курс на националната си валута към курса на международната.

Като *средство за съхранение на стойността* всяка международна валута се използва едновременно от частния и публичния сектор за определяне стойността на спестяванията. Мотивацията на частните инвеститори се определя от оптималното съотношение между възвращаемост и рисковата диверсификация. Докато мотивацията на публичния сектор е в избора на подходящ валутнокурс режим.

Приемането на една чужда валута за международна с резервни функции от централната банка на дадена страна зависи от няколко фактора.¹ *Първо*, съществуването и достъпът до голям, същевременно дълбок и ликвиден финансов пазар с богато предлагане на инвестиционни алтернативи, е необходимо условие за възприемането и установяването на една валута като резервен актив. *Второ*, високата възвръщаемост е следващият фактор, от който се интересуват инвеститорите. *Трето*, необходимо е да е налице стремеж към диверсифициране на резервните активи, като средство за управление на валутния и лихвения риск. *Четвъртият фактор* касае съществуването на интензивни търговски връзки със страната-емитент на резервната валута (такъв е често срещаният случай между страни-съседни). Засиленият надзор върху финансовия пазар и върху цялата икономика, както и наличието на ефективна нормативна уредба също така е от значение. *Накрая*, политическата стабилност е гаранция за минимизиране отлива на капитали, дори и при отрицателен наказателен лихвен процент. Следователно, инвеститорското доверие във валутата е от първостепенно значение за възприемането ѝ като резервен актив.

Като допълнение към всички тези фактори, може да се добави и съгласието на правителството на държавата-емитент валутата ѝ да изпълнява ролята на международен резервен актив. Много страни не са склонни с валутите им да се оперира като резервни. Япония, например, през 80-те години на миналото столетие независимо от силната си позиция на

* Катедра "МИО и бизнес", УНСС.

¹ Цит. по Plasschaert, Sylvain, The Renminbi on the Internationalization Trail, ECIPE Working Paper, No.01/2012.

международен кредитор, не бе склонна да позволи японската йена да изпълнява ролята на ключова валута.

Еволюцията на международните пари е отражение на еволюцията на световното стопанство. В далечното минало такава функция се изпълнява от пълноценните пари – златото. Впоследствие след демонетизирането на скъпоценния метал в качеството на световни валути се използват националните валути на водещите държави. През 19 век тази роля се изпълнява от английската лира, след Великата икономическа депресия лидерството преминава към щатския долар.

В продължение на десетилетия световна валута хегемон е щатският долар. Бретън-Уудската валутна конференция му отрежда ролята на валута с резервен статут.

В наши дни щатската валута продължава да е водеща – 85% от валутните сделки се осъществяват като обмен на други валути за долари или обратното; 62% от валутните резерви на централните банки в света са в долари; почти 2/3 от трансграничните задължения на банките са деноминирани в долари; ценните книжа в долари представляват 45% от сумата на глобалния външен дълг. Това се обяснява с факта, че американската икономика е най-голямата в света, размерът на американския финансов пазар няма равен на себе си по ликвидност и дълбочина, военната мощ на САЩ я определя като световна суперсила.

През последното десетилетие обаче между водещи икономисти и политици все по-широко се коментира вероятността един ден доминиращата роля на щатския долар да бъде заменена от друга валута. Има достатъчно признаци, които разкриват тази възможност.

Последната финансова криза категорично постави въпроса за конкурентите на щатската валута, които за разлика от времето на английска лира са повече и са с проблеми в степента на интернационализацията им.

Флуктуациите на валутния курс на щатския долар, качеството на дълга, деноминиран в щатски долари, през финансовата криза изостриха въпроса – колко дълго американската валута може да бъде основната резервна валута, или кога и как тя може да бъде заменена от друга валута.

Непрекъснатото ограничаване на позициите на долара – особено след последната световна валутно-финансова криза – е само продължение на дългосрочният му спад, обусловен от прекратяване на обвързаността му със златото през 1971г. Неговата стойността от 1973г. насам постоянно се понижава. По тази причина мнозина влиятелни икономисти като Брендън Смит, Радика Десаи, Джон Дрифил, Уйлямсън и др., както и институции като МВФ твърдят, че щатският долар губи влиянието си на световна валута и призовават за замяната му.¹ Според тях бъдещето на долара все повече ще се определя от фактори, които не е възможно да се контролират от правителството на САЩ.

В качеството си на световна резервна валута сега доларът действително не притежава достатъчна стабилност по простата причина, че САЩ не могат да гарантират неговата ликвидност чрез износ на капитал, това което бе характерно за Англия в миналото, когато английската лира е валута хегемон.

През 80-те години на миналия век високите лихвени проценти и притокът на капитали в САЩ от държавите-длъжници не са в състояние да крепят щатската валута. Затова се налага сключването на политическо споразумение през ноември 1986г. между САЩ и Япония като допълнение на споразумението от Плаза (22 януари 1985г.), по силата на което Япония се съгласява да финансира дефицитите в бюджета и платежния баланс на САЩ срещу получаване на достъп до американските пазари.²

¹ Цит. по Radhika Desai, "Geopolitical Economy: After US Hegemony, Globalisation and Empire", Pluto Press, 2013.

² Страните от Г-5 (САЩ, Англия, Германия, Франция и Япония) се договарят за принципите на интервенция с цел преустановяване покачването на курса на долара.

Въпреки твърденията на правителството на САЩ за стабилността на американската икономика в годините, предшестващи валутно-финансовата криза, спадът на долара продължава през цялото последно десетилетие. Правителствата на много държави са силно обезпокоени, защото виждат как доларовите им резерви се обезценяват.

Колкото и да е странно, стойността на долара не се измерва с неговата историческа покупателна сила, а с относителната му покупателна сила в сравнение с другите книжни валути. Има смисъл, и това го доказва икономическата логика, да сравняваме долара не с еврото или йената, а с долара от миналото. Само по такъв начин може да се оцени истинската стойност на долара.

Идеите за замяна на долара се въртят около резервна валута, базирана на злато, конвертируеми стоки, юана, еврото или рублата или пък кошница от всички тези валути. Бразилия, Русия, Индия и Китай (групата БРИК) стават все по-настойтелни в исканията си за нова световна резервна валута. Тези страни се опитват да увеличат натиска за получаване на по-голямо влияние в световната валутно-финансова система. Те са сред най-големите притежатели на американски правителствени облигации.

Наскоро гуверньорът на Централната банка на Китай излезе с предложение като основна световна валута да се лансират СПТ на Международния валутен фонд. Тревогата на Китай от обезценения долар е разбираема предвид факта, че това е страната с най-големи доларови резерви в света. Китай предлага в кошницата на СПТ да се прибавят валутите на всички водещи икономики, като задължително сред тях да е юанът. Тази идея среща подкрепата на Нобеловия лауреат Джоузеф Стиглиц.

Китай вече има сключени договори да не използва долара в двустранната търговия с Япония, Бразилия, Индия, Русия и Австралия.

Към антидоларовата коалиция последно време се присъединиха и някои азиатски страни, които обяха, че ще заменят долара с евро. Президентът на Иран Махмуд Ахмадинежад нарече щатската валута "нищо не струващи хартийки".

С каква валута би могъл да бъде заменен доларът? Отговорът на този въпрос е прекалено трудна задача, защото за мнозина доларът е олицетворение на Америка, а крахът му би означавал провал на САЩ. Някои инвеститори са се хванали за долара като удавник за сламка, виждайки в него сигурно пристанище за защита на спестяванията им.

Немалко видни икономисти и политици оценяват, че заместника на долара в перспектива може да стане ренминби.

По изследване, направено от State Street и Economist Intelligence Unit¹, с участието на 200 институционални инвеститора, 53% от тях смятат, че то ще изпревари щатския долар като резервна валута.

Въпреки, че в официални изявления в Китай се твърди, че ренминби не е готов да се превърне в международна валута, тъй като той трябва да е конвертируем, това не пречи на китайските власти да правят малки стъпки към промяна на световния валутно-финансов ред. В това отношение Русия и Китай имат договореност за по-интензивна търговия помежду си в своите собствени валути. Подобна сделка Китай има още с Бразилия, Аржентина, Република Корея, Хонг Конг, Индонезия, Малайзия и Беларус. По силата на тези споразумения Китай може да търгува директно със своите партньори, без да се налага да допуска паричната си единица на свободния пазар.

Китайската икономика е на крачка от това – да се превърне във втората по-големина в света. Китайските банкови дракони завоюват световното банково пространство. Много анализатори са на мнение, че рано или късно Китай ще оспори американската хегемония първо в Източна Азия, а след това и в световен мащаб.

¹ Comments, CNBC.com.

Светът постепенно върви към мултиполярност. Експертите твърдят, че се намираме на едно десетилетие разстояние от момента, в който ни очаква глобално преразпределение на икономическите сили.

Какво говорят фактите?

В края на 2013 г. китайската валута е втората най-използвана при финансиране на търговията и деветата при международните разплащания. Днес тя е една от 10-те най-използвани валути по целия свят.

Бизнесът на повече от 10 000 финансови институции се осъществява в китайското ренминби; за сравнение през 2011 г. те са били едва 900. От 2008 г. офшорният пазар в китайската валута се е удвоил. Приблизително 18% от търговията на Китай се извършва в китайската валута, в сравнение с 3% през 2010 г.

Китай има суапови споразумения с повече от 20 централни банки.

Какви са перспективите пред ренминби да се превърне в международна валута?

Като се има предвид детерминантите на валутата с резервен статут, очевидно на този етап малко централни банки ще бъдат готови да инвестират излишъци в активи, деноминирани в ренминби, дори и Китай да обяви свободна конвертируемост по капиталовата си сметка. Досега плиткостта и относително недотам развитият финансов пазар в Китай кара китайските власти да инвестират огромни количества чуждестранни валутни резерви преди всичко в американски правителствени облигации, независимо от проблемите в търговската сметка на платежния баланс на САЩ и правителствения бюджет. Китай все още попада в категорията на "незрял кредитор", според класификацията на McKinnon и Schnabel.¹

Ситуацията може да се промени, ако зараждащият се офшорен пазар на ренминби, особено в Хонг Конг, значително се разрасне, за да погълне огромно количество чуждестранни резерви. Но ако се изходи от опита на евро-доларовия пазар, не е сигурно дали офшорният пазар на ренминби би могъл да се приеме за достатъчно голям, за да се превърне в основен притегателен център на резервни активи.

От друга страна, отношението на китайските власти към интернационализацията на ренминбито определено е позитивно. Китай признава, че нейната валута е готова да се превърне в главен стълб на световната валутно-финансова система, и че трябва да приеме резервен статут. Определено китайските власти не приемат доминиращата роля на щатския долар. С огромния външен дълг, деноминиран в щатски долари, Китай би понесъл сериозни загуби при евентуална криза на щатската валута.

Паричните власти на Китай официално настояват световната валутно-финансова система, в която доминираща роля има щатският долар, да бъде заменена от мулти-валутна система, в която да участва и китайското ренминби. Те напълно осъзнават, че техните чуждестранни валутни резерви са едновременно прекалено големи, но и приемани с неприязън в чужбина. Разбира се достигането на най-високото рейтингово ниво също така ще заздрави геополитическия статут на Китай. Като допълнение може да се добавят и откритите се възможности за китайските фирми да фактурират транзакциите в собствената си валута. Също така Китай би могъл да реализира доходи и от т.нар. сенъораж, който е в резултат на генериращия се диференциал между стойността на резервната валута и производствените разходи за нейната емисия, и се отнася главно за емитирането на банкноти, които ще бъдат в обръщение извън пределите на страната.

През последните години грижа на паричните власти на Китай представляват и ограниченията върху входящите капиталови потоци. Независимо от взетите ефективни мерки за стерилизирането на експанзията в паричното предлагане, в резултат на конвертирането на огромните валутни доходи в ренминби на форекс пазара, входящите капиталови потоци все

¹ McKinnon, R. and Schabel, G., "China`s Role in Global Production Networks ", mimeo, 2010.

още създават напрежение в икономиката с нарастване на паричното предлагане и изострянето на инфлацията.

Ролята на валутните резерви също така зависи от това – дали чуждите централни банки ще оценят за печеливша стратегия инвестирането на излишъците си в активи, емитирани от страната на резервната валута. За чуждестранните банки се откриват възможности за инвестиране, ако страната на резервната валута е в активна позиция. От гледна точка на платежния баланс страната-емитент на основната резервна валута е необходимо да поддържа дефицит в търговската си сметка, за да осигурява с ликвидност световната икономика.¹ Страната на резервната валута е склонна да емитира ценни книжа, в които да инвестират нерезидентите.

Двупосочното движение на огромни суми е особено важно за ролята на резервната валута. Отговорността на страната емитент на ключовата резервна валута нараства в условия на световна криза, както това се случи през последната. Федералният резерв, например, беше необходимо да интервенира бързо, за да предотврати евентуален срив в световната валутно-финансова система.²

Развитието на търговския баланс на Китай през последните години и на официалния пазар на ренминби, както и пазарите на другите валути, предполага изменение в качествената структура на форекс параза – еднопосочният поток оказва натиск към повишаване стойността на китайското ренминби. В близката перспектива двупосочното движение на форекс пазара се очаква категорично да промени международната позиция на китайската валута. По този начин се улеснява по-активното възприемане на международната роля на китайската валута.³ В тази посока на разсъждения си струва да се отбележи, че някои страни, като Малайзия, Република Корея и Норвегия вече са започнали да инвестират валутните си резерви в ренминби.

Разбира се, все още доста предстои пред китайското ренминби до превръщането му във валута със статут на широко използвана резервна такава. На Китай предстои да развие на първо място широк и достатъчно добре диверсифициран финансов пазар, на който централните банки безопасно да инвестират валутните си активи.

Изследователи⁴ смятат, че частично ерозията на щатския долар се дължи на нарастващата интернационализация на китайското ренминби.

"Силата на валутната конфигурация никога не е статична. Валутната конфигурация предсказуемо еволюира в хармония с развитието и падението на нациите. Ако се приеме, че световната валутна система е постоянно-еволюираща олигополна структура, изглежда невъзможно да се появи насрещна сила, която да постави на изпитание позициите на щатския долар."⁵ Пишейки тези думи, нобеловият лауреат Мундел има предвид еврото. Без съмнение, мисълта на Мундел може да се адаптира към настоящите отношения между щатския долар и китайското ренминби.

От средата на 90-те години на миналия век МВФ съветва Китай за въвеждане на пълна конвертируемост на валутата си, на фона на все по-усложняващия се финансов свят с ясно изразената си нестабилност. На монетарните власти все по-трудно става да управляват вли-

¹ Zhang, Y. "Global economic imbalances, the financial crisis and international monetary system reform", in "Rebalancing the Global Economy", Collignon, S. et al (Eds), Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2010.

² Цит. по Plasschaert, Sylvain, The Renminbi on the Internationalization Trail, ECIPE Working Paper, No.01/2012.

³ Mziad, Samar and Kang Joong Shik, "RMB internationalization: onshore/offshore links", BIS, Working Paper WP 12/133, 2012.

⁴ Цит. по Plasschaert, Sylvain, The Renminbi on the Internationalization Trail, ECIPE Working Paper, No.01/2012.

⁵ Mundell, R., "Currency Areas, Exchange Rates and International Monetary Reform", in Salvatore et al (Eds) The Dollarization Debate, Oxford University Press, 2003.

янието на нетните капиталови потоци под формата на преки чуждестранни инвестиции върху паричните агрегати.¹ Китайската валута е подложена на натиска на вносната инфлация – по този начин се потвърждава максимата на Мундел за невъзможното триединство – свободното движение на капитали, автономната парична политика в комбинация с фиксиран валутнокурсен режим. Възниква също така въпросът – от интерес ли ще бъде за Китай да поддържа прекалени валутни резерви, инвестирани в нискодоходни ценни книжа и деноминирани в щатски долари.

Целта обаче на китайските монетарни власти е нарастване международната роля на китайското ренминби, както и постигането на пълна конвертируемост в средносрочен период. Това се доказва от последователните стъпки на паричните власти в използване на китайската валута в международните разплащания и финансови транзакции.

Постигането на пълна конвертируемост на ренминби не е лишено от риск, както и от нуждата за по-нататъшна модернизация на финансовата система на Китай. Все още модерната пазарноориентирана финансова система е в своя зародишен период.

Очаква се пълната конвертируемост на китайското ренминби да бъде скоро. Държавната информационна система на Китай Синхуа² оповестява правила, по които да се извърши въвеждането на пълната конвертируемост на китайската валута.

Освен утвърждаването на китайското ренминби като една от водещите валути в бързо развиващото се световно стопанство се цели осигуряването на по-евтино финансиране за местните компании от офшорни източници.

Народната Банка на Китай е позволила на работещите в Зоната за Свободна търговия (Free Trade Zone – FTZ) в Шанхай да откриват сметки за офшорни инвестиции. Освен облекчаване на рестрикциите върху паричните потоци, банката е поставила основите и на значителни реформи.

Зам.-директорът на Шанхайската Зона за свободна търговия Дай Хайбо, обявява в пресата намеренията за прилагане на финансовите реформи и в останалата част на Китай до м.септември т.г., когато ще се отбележи годишнината на Зоната.

Според видния китайски икономист Ку Хонгбин³ в пакета от реформи, финализиран на третия пленум на ККП през ноември 2013г., Китай прилага трипосочен подход за интернационализацията на китайската валута: разширяване ролята на валутата при сетълмента във външната търговия (смята се, че ренминби изпреварва еврото и заема втора позиция след щатската валута); стимулиране използването на ренминби в задгранични инвестиции и развитие на финансови центрове на ренминби.

Същевременно Китай се съобразява с грешките, допуснати в другите страни при валутната либерализация. Освен отварянето на търговската сметка много по-рано от капиталовата, с цел предотвратяване на всякакви рискове при либерализирането на втората, реформите ще бъдат тествани първо в Шанхайската зона за свободна търговия⁴.

Накрая можем да заключим, че в близко време ни очаква коренно преустройство на световната валутно-финансова архитектура с водеща роля в нея на ренминби.

¹ Ma, G and McCauley., "Do China`s capital control still bind? Implication for monetary autonomy and capital liberalization", BIS Working Paper n.233, August 2007.

² Golovtchenko, Victor, "Full Chinese Yuan Convertibility within Shanghai FTZ" by June, Posted on March 26, 2014 in General, Institutional Forex Comments.

³ Hongbin, Qu, "Renminbi: the world`s next reserve currency", www.hsbc.com/news-and-insight/2014/rmb-next-reserve-currency

⁴ Очаква се Шанхайската зона за свободна търговия да се окаже достатъчно успешна във финансовите реформи, както това се случва при учредяването на Новата Пудонг Зона през 90-те години на миналия век или при влизането ѝ в Световната търговска организация през 2001г.

Библиография

1. Стоименов М., Международни финанси, изд. Тракия-М, Трето издание, С., 2011 г., с. 529.
2. Boesler, Matthew, There Are Only Two Real Threats to the US Dollar's Status as the International Reserve Currency, November 11, 2013.
3. Chinn, M., and J. Frankel, 2007, Will the euro eventually surpass the dollar as leading international reserve currency?, in RH Clarida (ed), *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment*, Chicago, Chicago University Press, 283-335.
4. Chinn, M., and J. Frankel, 2008, Why the euro will rival the dollar, *International Finance* 11, 49-73.
5. Golovtchenko, Victor, "Full Chinese Yuan Convertibility within Shanghai FTZ" by June, Posted on March 26, 2014 in General, Institutional Forex Comments.
6. Hongbin, Qu, "Renminbi: the world's next reserve currency", www.hsbc.com/news-and-insight/2014/rmb-next-reserve-currency
7. Ma, G and McCauley., "Do China's capital control still bind? Implication for monetary autonomy and capital liberalization", BIS Working Paper n.233, August 2007.
8. McKinnon, R. and Schabel, G., "China's Role in Global Production Networks ", mimeo, 2010.
9. Mundell, R., "Currency Areas, Exchange Rates and International Monetary Reform", in Salvatore et al (Eds) *The Dollarization Debate*, Oxford University Press, 2003.
10. Mziad, Samar and Kang Joong Shik, "RMB internationalization: onshore/offshore links", BIS, Working Paper WP 12/133, 2012.
11. Plasschaert, Sylvain, *The Renminbi on the Internationalization Trail*, ECIPE Working Paper, No.01/2012.
12. Posen, A., 2008, Why the euro will not rival the dollar, *International Finance* 11, 75-100.
13. Posen, A., 2009, Geopolitical Limits to the euro's global role, in J.Pisani-Ferry and A.Posen (eds), *The Euro at ten: The Next Global Currency?*, Washington, Peterson Institute for International Economics, 85-102.
14. Takagi Shingi, Internationalising the yen, 1984-2003: unfinished agenda or mission impossible?, BIS Papers No 61, p. 75-92.
15. Zhang, Y. "Global economic imbalances, the financial crisis and international monetary system reform", in "Rebalancing the Global Economy", Collignon, S. et al (Eds), Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2010.

ПАЗАРНА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТ И ИНОВАЦИОННИ СТРАТЕГИИ В ТУРИЗМА

доц. д-р Братой Копринаров*

Резюме

Иновациите в бързо развиващата се туристическа индустрия се очертават като ключов фактор за нарастване на конкурентноспособността, подкрепяйки адаптирането на туристическите предприятия към промените в изискванията на потребителите към видовете туристически пътувания. В този контекст, в доклада се анализират тенденциите и развитието на иновационните процеси, както и възможностите за прилагане на съвременни иновационни модели в туристическата практика.

Ключови думи: конкурентноспособност, иновации в туризма, потребителски иновации

Въведение

В теорията и особено в туристическа практика и лексика през последните години все по масово навлиза понятието "конкурентноспособност". Причини за този нов "прочит" на тенденциите в развитието на туристическия бизнес се коренят в редица обективни процеси и явления характерни за последните десетилетия.

В края на 80-те години на 20-ти век, негативните влияния и последствия на туризма стават отчетливо осезаеми. Идентифицираха се сериозни проблеми от страна на масовия рекреационен туризъм, развиващ се преди всичко като икономически инструмент, несъобразен с устойчивото развитие на съответната дестинация. Същевременно в условията на икономическа криза и изпреварващо предлагане спрямо туристическото търсене, на преден план все по-остро излизат проблемите на конкурентноспособността на туристическите дестинации.

В динамично развиващата се туристическа индустрия иновациите се утвърждават като ключов фактор за конкурентноспособност, подпомагащ адаптирането на туристическите предприятия към промените в изискванията на потребителите и в моделите на туристически пътувания. Във връзка с това в работата се разискват съвременните тенденции в организацията на иновационния процес и в развитието на иновационния мениджмънт. Представени са някои нови стратегически подходи и инструменти за управление на иновациите в туристическите предприятия.

В този контекст, целта на настоящото изложение е в следните направления:

- Да се конкретизира същността на конкурентноспособността в туризма
- Да се обоснове зависимостта между конкурентноспособността на туристическа дестинация и съвременните стратегии за иновации в туризма;
- Да се формулират насоки за повишаване на конкурентноспособността на туристическа дестинация чрез развитие на съвременните стратегии за иновации;

Конкурентноспособност на туристическа дестинация

Теми като конкурентноспособност, модерни технологии, иновативни маркетингови похвати не са само предмет на теоретични интерпретации, те носят и конкурентно предимство, от което всеки мениджър трябва да се възползва, особено в условия на криза.

* Доц. д-р Братой Г. Копринаров, Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас.

Темата за конкурентноспособността и конкурентните предимства в стопанския живот има дълга история, но през последните години кореспондира основно с разработките на М. Портър. В резултат на изследванията си авторът достига до извода, че "единственото смислено обяснение за конкурентноспособност на национално равнище е националната производителност"¹.

В търсене на решение на задачата за конкурентните предимства на нациите, т.е. на условията за възникване на високопроизводителни отраслови сектори на националната икономика, М. Портър представя своята парадигма на конкурентноспособността. Тя се илюстрира с така наречения от него "диамант" ("ромб"), очертан от "детерминантите на националното предимство". В модела е заложена идеята, че източникът на национално предимство е "взаимодействието на четири взаимно подкрепящи се елементи, свързани в системата". Детерминантите на националното предимство определят средата, която всяка държава създава и поддържа за своите отрасли и тези детерминанти са: факторните (ресурсните) условия; условията на търсенето; свързаните и подкрепящите индустрии (клъстерите); фирмените стратегии, структурата и междуфирмената конкуренция².

Последователите на М. Портър в изследването на конкурентноспособността, М. Феърбанкс и С. Линдзи, конкретизират възможностите за повишаване на отрасловата конкурентноспособност до следните препоръки:² Портър, М. *Конкурентното предимство на нациите*. София, 2004, с. 19

- подобряване на изучаването на потребителите с цел установяване на промени във високотелните клиенти и потребители и избор на целеви стратегически сегменти;
- проучване и реализиране на насрещна интеграция по "веригата на стойността" на продукта с цел селективно търсене на възможности за овладяване на нови звена по веригата;
- осъществяване на иновации;
- коопериране с клъстерите на свързаните с индустрията фирми;
- изследване и разбиране на собствената относителна конкурентна позиция;
- преодоляване на прекаленото разчитане на основните производствени фактори като източник на конкурентно предимство;
- създаване на ефективен публично-частен диалог, като държавата следва да избягва политика на патернализъм.

Конкурентноспособността, национална или на конкретна туристическа дестинация може да се разглежда като една комплексна реалност, която е невъзможно да бъде лесно измерена. В литературата се посочват редица важни компоненти на тази категория, включително и в сферата на туризма.

Конкурентноспособността на туристическата дестинация става обект на сериозни теоретични и практически изследвания в началото на 90-те години на миналия век, предимно под егидата на Международната асоциация на научните експерти по туризъм (AIEST)³. През 1993 г. Б. Ричи и Д. Крауч представят своя първоначален вариант на системен подход за интерпретация на конкурентноспособността на туристическата дестинация⁴. На конгреса на AIEST в Аржентина през 1993 г., който е посветен на конкурентноспособността на далечните туристически дестинации, Е. Гутиерес и Е. Бордас предлагат собствен модел за изследване на проблема. Година по-късно се появява концепцията на Де Кейсер и Н. Ванхов, която е

¹ Пак там, с. 105.

² Fairbanks, Michael and Lindsay, Stace, *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in Developing Countries*, Harvard Business School Press, Cambridge, 1997.

³ Mihalic, T., J. Sirse. *Slovenian tourism and tourism policy – A case study*. The Tourist Review 3, (1999), с. 34-47.

⁴ Ritchie, J.R., Brent, G. Crouch. I. *The competitive destination: A sustainable perspective*. Tourism Management. 21, (2000), pp. 1-7.

тествана в Карибския басейн, а след това приложена и в Словения¹. Следват научните модели на А. Пуун, Й. Мазанец, М. Манете, С. Хасан, Ч. Ким, Л. Дуайър, Е. Хиит².

При дефинирането на конкурентноспособността на туристическата дестинация се засъгват различни гледни точки. Вариациите се колебаят от тясно смислови определения, акцентиращи върху отделен важен показател за конкурентноспособността, като например пазарния дял (Анна-Мари д'Отесер), до крайно абстрактни дефиниции, препокриващи се с разбирането за националната конкурентноспособност (Б. Ричи и Д. Крауч). По-общите по характер тълкования на конкурентноспособността на туристическата дестинация не съдържат конкретна методология за практически изследвания (Б. Ричи и Д. Крауч, Е. Хиит), докато други интерпретации са обвързани с операционализирани модели за емпирични изследвания (Й. Мазанец, М. Манете, Й. Йоон, Л. Дуайър). Отделните концепции се различават по обхвата на разглеждането на конкурентноспособността на туристическата дестинация, по вида и броя на използваните критерии и показатели за нейното измерване и оценка.

Според нас, на основата на многобройните интерпретации, биха могли да се разграничат следните основни тези:

- Конкурентноспособността на туристическата дестинация е равнозначна на нейните количествени пазарни успехи, т.е. основно на нейния пазарен дял, изразен съответно по натурални показатели (брой туристи, брой нощувки) или по стойностен показател (приходи от туризъм).
- Конкурентноспособността на туристическата дестинация се определя от вида и характера на продуктите, които тя произвежда и продава. От значение е способността на дестинацията да създава продукти с добавена стойност, които съхраняват нейните ресурси и поддържат нейната пазарна позиция спрямо конкурентите.

Въздействията на туризма са определител на конкурентноспособността на туристическата дестинация. Успешна е тази туристическа дестинация, чийто туризъм води до устойчив икономически просперитет на населението на съответното туристическо място. Изследванията по въпроса с помощта на съвременни модели и изчислителни методи за икономическо равновесие показват, че експанзията на туризма често изтласква други отрасли и води по-скоро до променена индустриална структура, отколкото до разширена икономическа активност.

- Конкурентноспособността на туристическата дестинация е интегрално следствие от взаимодействието на множество фактори. Според Л. Дуайър, "конкурентноспособността на туризма е цялостна концепция, която обхваща обвързаните с валутните курсове ценови различия, производителността на различните компоненти на туристическата индустрия и характеристиките на територията, определящи привлекателността на туристическата дестинация"³.
- Конкурентноспособността на туристическата дестинация е резултат на стратегическия мениджмънт и стратегическия маркетинг. А. Пуун предлага четири ключови принципа, които стратегическият мениджмънт на дестинацията трябва да следва, за да бъде тя конкурентоспособна – поставяне на преден план на околната среда, превръщане на туризма във водещ сектор, засилване на каналите за дистрибуция на пазара и изграждане на динамичен частен сектор⁴.

¹ Gutierrez, E., E. Bordas. *La Competitividad de los destinos turísticos en mercados lejanos*. AIEST, St. Gallen, 1993.

² Маринов, Ст. и други. *Конкурентноспособност на туристическата дестинация*, Варна: ФИЛ, 2013, с. 37.

³ Dwyer, L., P. Forsyth, P. Rao. *The price competitiveness of travel and tourism: a comparison of 19 destinations*. *Tourism Management*. 21(2000), pp. 9-22.

⁴ Poon, A. *Tourism, Technology and Competitive Strategies*. London, CAB International, 1993.

Без да навлизаме в детайли на разграничените тези, ще приемем като представителен инструмент за количествен израз при оценка на конкурентноспособността на туризма в дадена страна, разглеждана като туристическа дестинация, "глобалният индекс за конкурентноспособност", възприет от Световния икономически форум¹. Самият индекс включва различни компоненти, групирани в 12 стълба на икономическата конкурентноспособност.

Теоретичните разработки и най-вече добрите световни практики убедително показват, че мениджмънтът за устойчиво развитие на туристическата дестинация би могъл значително да увеличи икономическите резултати и конкурентната позиция на дестинацията в дългосрочен план. Подобно управление следва да осигурява мащаб и вид на новите туристически обекти, които да са в синхрон с нуждите на местната общност и околната среда. За целта е необходима ефективна спомагателна структура, с участието на всички регионални и местни заинтересовани страни, както и добро партньорство и ефективно лидерство между тях

Съвременни стратегии за управление на иновациите в туристическите предприятия

Ако направим опит логически да обвържем конкурентноспособността и развитието на туризма с концепцията на М. Портър за конкурентните предимства, в чисто емпиричен план, конкурентните предимства в българския туризъм може да се установят чрез анализ на конкретните туристически дейности.

Прилагайки концепцията на М. Портър за стadiите на икономическо развитие, дори и елементарен анализ на конкурентните предимства на българския туризъм разкрива, че той все още се развива в т.н. ресурсно-обусловения стадий². За него е характерно, че международно конкурентните производства на страната се основават почти изцяло на предимства в сферата на първичните (базовите) производствени фактори: естествени ресурси, добро географско разположение, благоприятни почвени и климатични условия за морски и планински рекреационен туризъм, изобилни и евтини източници на полу-квалифицирана работна сила. Тук източник на предимства е само детерминантата "ресурсни условия (факторни условия)" на диаманта на М. Портър. Това силно ограничава обхвата на туристическите дейности, в които националните фирми могат успешно да заемат конкурентни позиции на международния туристически пазар. Доста условно можем да приемем, че българският туризъм навлиза в инвестиционно-обусловения стадий, при който конкурентните предимства се основават върху действието на две детерминанти: детерминантата на ресурсните условия – чрез осъществяване на инвестиции в тяхното подобряване; детерминантата "фирмени стратегии, структура, и междуфирмена конкуренция", основаваща се в значителна степен на идеята за устойчиво развитие. На този стадий от развитието си българският туризъм продължава да поддържа конкурентността си на основата на първичните ресурси, но главната цел вече е да се разширят предимствата му чрез използване на устойчивост и иновативни технологии.

В съвременната туристическа индустрия иновациите се утвърждават като ключов фактор за конкурентноспособност, подпомагащ адаптирането на туристическите предприятия към промените и техния устойчив растеж. В същото време методологията и аналитичният инструментариум на иновационния мениджмънт не съответстват на сложността и скоростта на протичащите в съвременната икономика на знанията иновационни процеси. Въпреки важността на иновациите в съвременната глобална икономика тяхното значение в сферата на услугите все още не е обект на задълбочени изследвания. Във връзка с това в работата се

¹ Институт за икономическа политика "Българската конкурентноспособност в условията на криза – предизвикателства и възможни решения". София, 2009

² Porter M., The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, N. Y., 1990, p. 545.

обсъждат някои въпроси, свързани с прилагането на съвременни подходи в управлението на иновациите, като по-обстойно е представен един нов клас иновации – потребителски иновации.

При разглеждане на проблемите за иновациите в съвременните туристически предприятия е необходимо да се отчитат някои от особеностите на бизнеса в новото хилядолетие. На първо място това е клиентоориентиран бизнес, изискващ работа в логиката на потребителите. Информационните технологии и Интернет осигуряват практически неограничен достъп на потребителите до разнородна информация за туристическите продукти и услуги и възможности за формирането им при тяхното закупуване. В резултат на глобализацията и информационната революция клиентът получава реална свобода за избор и властта над пазарите постепенно преминава в ръцете на потребителите. Така възникват пазари от нов тип, изискващи управление, ориентирано към потребителите – туристическите предприятия трябва да се борят не за пасивни целеви пазари, а да овладяват стратегии за активно сътрудничество и задържане на клиентите, което е залог за техния успех. При това потребностите се променят с голяма скорост и се наблюдава тенденция на значително съкращаване на жизнения цикъл на продуктите и услугите, преориентиране на производството от масово към удовлетворяване на индивидуалните потребности на потребителите.

Очертават се две ясно изразени тенденции: навлизане на стандартизираните туристически пакети, свързани с масовия туризъм, в етап на стагнация от жизнения им цикъл; и индивидуализация на туристическото потребление и появата на туризъм по специфични интереси. В резултат на това нараства ролята на нововъведенията като постоянна съставляваща на туристическото производство и необходимостта от по-тясно взаимодействие между производители и потребители в процеса на разработване на продуктите и услугите. В тези условия и поради ожесточената конкуренция предприятията изграждат нови взаимоотношения с клиентите, насочени към повишаване на тяхната лоялност, към сътрудничество, основано на взаимодействие и индивидуални комуникации. Възникването на нов пазар на потребностите на потребителите изисква преразглеждане на подходите за управление на иновационните процеси – на преден план излизат проблемите за ефективна работа с потребителите, от които зависи успехът на комерсиализацията на иновациите.

Друга отличителна черта на бизнеса в съвременната икономика на знанията е нарастващата роля на нематериалните активи в дейността на предприятията (информация, знания, ноу хау, патенти, ключови компетенции) и превръщането им в стратегически ресурс, участващ в създаването и производството на продукти и услуги. В резултат на това нараства сложността на прийомите и способите за разработване и комерсиализация на иновациите. Влиянието на новите технологии върху резултатите от дейността, появата на нови знания, увеличаването на конкуренцията и заинтересованите лица и др. обуславят необходимост от прилагане на нови организационни форми на иновационната дейност.

Посочените особености на съвременния бизнес изискват преразглеждане на подходите за управление на иновационните процеси, на стратегията и тактиката на иновационния мениджмънт.

Под иновация днес се разбира нововъведение във всяка една област на човешката дейност. Практическият интерес на бизнеса към иновациите е свързан с обстоятелството, че те съдействат за увеличаване на пазарния дял, генерирането на повече приходи и постигането на по-добри финансови резултати. Ето защо потребителите са важен компонент на иновациите. Проследяването на еволюционното развитие на моделите на иновационните процеси (в специализираната литература се посочват пет модела² позволява да се разкрият следните тенденции:

¹ Тадаръков, Д., Актуални промени на туристическия пазар през XXI век. Сборник с научни доклади "Предизвикателствата пред туризма", С., 2012.

² Палей, Т., Инновационный менеджмент. Изд. 2-ое, перераб. доп., Казань, Фолиантъ, 2011; Первова, Н., Управление потребителскими иновациями в организациях. www.cfin.ru

- Преход от линейни към нелинейни модели с нарастваща паралелност на етапите на иновационния процес (генериране на идеи, избор на идеи, създаване на нововъведенията, разпространяване и потребление), което води до намаляване както на общата продължителност, така и на продължителността на отделните етапи на иновационния цикъл;

Налице е преминаване от закрити иновации, които изцяло се разработват вътре в предприятието, към отворени иновации, създавани съвместно с външни партньори на основата на нови мрежови бизнес модели¹ и включване на външни идеи в иновациите (японски модел на стратегическите мрежи – strategic networking model);

- По-голяма тежест придобиват етапите, свързани с пазарната насоченост на нововъведенията, т.е. ориентацията към удовлетворяване на крайните потребители.

Характерна особеност на иновационните процеси в съвременната икономика е високата им сложност, наличието и преобладаването в тях на неопределеност и риск в постигането на целите и крайните резултати, голям дял на вероятностните събития.

Съвременното развитие на иновационния мениджмънт е насочено към преодоляване на посочените проблеми. То се характеризира с прилагане на системен подход към иновационния процес, паралелност на осъществяване на неговите етапи, непрекъснатост на иновационния процес, ориентация към стратегическо партньорство и към бъдещите потребители и техните потребности. Маркетинговият подход в иновационния мениджмънт днес се заменя с клиентоориентиран подход, т.е. активно участие на потребителите в иновационните процеси. Стратегическата интеграция и установяването на връзки между заинтересованите страни се извършва с помощта на компютърна техника и системи, които съдействат както за обмен на научна информация за най-новите разработки, така и на информация за изискванията на пазара.

Подходът към включване на клиентите в иновационните процеси се появява в хода на историческото развитие на икономическите отношения и е свързан с промяна на мирогледа към тях – потребителите на предприятието вече се превръщат в ценен ресурс в иновационния процес. В корпоративния свят ролята на всеки участник в процеса на производство и потребление не са точно определени – всеки един от тях може да бъде едновременно партньор, клиент, доставчик. В "Бъдещето на конкуренцията" авторите посочват, че конкуренцията радикално се е изменила, като това е свързано на първо място с промяна на отношението към клиента². Формулиран е нов подход за създаване на ценности, основан на ориентирано към индивида съвместно създаване на ценности от компаниите и потребителите.

Отчитането на новото отношение към потребителите и новата им роля в иновационните процеси е свързано с появата на нов клас иновации – *потребителски иновации*. Това са иновации, източник на които е потребителят, участващ в пазарните изследвания, разработването и усъвършенстването на продуктите. Потребителските иновации са резултат от опита, творчеството и знанията на потребителя, реализиращи се във вид на нови потребителски свойства, способстващи за удовлетворяване на потребностите на пазара и обществените потребности, осигуряващи икономия на разходите и други положителни ефекти във всяка сфера от живота и дейността на човека³. Потребителските иновации все повече се утвърждават като един от подходите и инструментите за управление на иновационния процес и като основен фактор на конкурентноспособност. Във връзка с това важно значение придобива изследването на организацията и управлението на иновационните процеси от гледна точка на механизма на непосредственото участие на потребителите в производството на иновации.

¹ Mark, L., C. Holloway, The Sales Learning Curve. www.hbr.org

² Прахалад, С., В. Рамасвани. Бъдещето на конкуренцията. Класика и стил, 2009

³ Первова, Н., Управление потребителскими иновациями в организациях. ww.cfin.ru

Прегледът на специализираната научната литература показва, че управленските технологии, необходими за създаване на потребителски иновации, както и методите за получаване на информация от потребителите, подбор и насърчаване на потребителските иновации са в процес на разработване. Въпреки наличието на неголям брой публикации, посветени на въпросите на потребителските иновации, се наблюдава нарастващ интерес в това направление. Креативните клиенти не могат повече да бъдат игнорирани от организациите – тези клиенти имат важно значение за тях, подсказвайки нови възможности за иновации, свързани както със създаването на нови продукти, носещи висока печалба, така и да предоставят информация за вреди, причинени от продукти, като по този начин съдействат за избягване на съдебни спорове.

Правилен е изводът, че понастоящем съществуват много малко инструменти, подпомагащи компаниите относно идентифицирането на креативните потребители, оценката и управлението на тези потребители, които се превръщат в основна сила в света на бизнеса и се различават от водещите потребители¹. Като отчитат сложността на мотивацията на креативните потребители и необходимостта от промяна на отношението към тях, авторите предлагат инструмент за оценяване на позициите на предприятието относно тези потребители – "3As Questionnaire", съдържащ въпроси в три измерения: степен на осведоменост (awareness) относно потребителите, отношение Надеждността на този инструмент и неговите високи психометрични качества (attitude) към потребителите и действия (action) в отговор на потребителите. Позволяват той да служи като отправна точка за по-нататъшни изследвания, които да подпомагат компаниите в тяхната ориентация към креативните потребители. Като се посочва, че няма достатъчно изследвания, посветени на сътрудничеството с клиентите и на тяхното участие в иновационните процеси в сферите с интензивни услуги, се подчертава решаващото значение на взаимоотношенията с клиентите за постигане на тяхната удовлетвореност, творчество и по-висока ефективност в дейността на предприятията².

Потребителски иновации в сферата на туризма

От прегледа на литературата се вижда, че въпросите, свързани с приложението на потребителските иновации в сферата на туризма, все още не са обект на задълбочено научно изследване, отсъстват теоретични разработки и методически препоръки.

Относно приложението на потребителските иновации в областта на туризма могат да бъдат изведени следните насоки:

- Не е достатъчно туристическите предприятия да провеждат само маркетингови изследвания върху клиентски извадки от различни сегменти – те трябва да отчитат, че в съвременните условия клиентите представляват най-ценният ресурс на туристическото предприятие и са един от най-перспективните източници на иновационни идеи. Необходимо е да бъдат идентифицирани креативните клиенти, които могат да направят нововъведения.
- Потребителските иновации предполагат използване на други методи на управление на иновациите. Туристическите предприятия трябва да преобразуват системата за създаване на продукти и услуги по такъв начин, че да са в състояние да виждат перспективните иновационни идеи на потребителите, ефективно да ги приемат и усъвършенстват.

¹ Berthon, P., Creative consumers: awareness, attitude and action. *Journal of Consumer Marketing*, Volume 28 (7): Emerald Publishing – Nov 1, 2011;

² Campbell, C., Creative consumers: Awareness, Attitude&Action – Instrument & Preliminary Results. <http://anzmac2010.org/proceedings/pdf/anzmac10Final00254.pdf>

- Поддържането на потребителски иновации изисква създаване на максимално открит за модификация интерфейс на продуктите, позволяващ тяхното усъвършенстване, поддържане на различни общности от потребители, които да споделят идеи и да ги обсъждат.
- Приносът на клиента в генерирането на нови идеи трябва да е свързан с ежедневните процеси, които се преплитат с действителното изпълнение на услугата и
- се извършват с участието на клиента. Участвайки като ресурс непосредствено в процеса на производството и реализацията на туристическия продукт, клиентите ще играят важна роля – предизвиквайки специфични проблеми, те стимулират предприятието да започне разработването на нови идеи и решения в отговор на техните нужди. Необходимо е изграждане на взаимноизгодни отношения с креативните клиенти, генериращи иновационни идеи, признаване на техните заслуги, когато се създава продукт с тяхно участие.
- Нараства ролята на аутсорсингът в осъществяването на иновационните проекти. За ускоряване на процеса на иновации на аутсорсинг могат да бъдат отдадени първият етап на иновационния процес – генерирането на идеи и третият етап – разработването на проектите¹.
- Потребителските иновации могат да имат важна роля за развитието на вътрешния туристически пазар и на туристическите обекти във вътрешността на страната.

Реални ползи за туристическите предприятия от потребителските иновации са: получаване на нови перспективни идеи; понижаване на разходите за разработване на иновации; намаляване на времето за разработване на иновации; получаване на детайлна достоверна информация за потребителите; понижаване на риска в иновационната дейност, тъй като потребителските иновации имат по-висок процент на успех. Укрепването на връзките "предприятие – потребител" позволява значително да бъде повишена конкурентноспособността на предприятието за сметка на увеличаване на потребителската удовлетвореност и лоялност, което в крайна сметка влияе на общата ефективност на предприятието.

Трябва да се подчертае, че прилагането на потребителските иновации изисква създаване на подходяща инфраструктура за комуникации и взаимодействие между потребителите и туристическото предприятие. Определяща роля в това направление имат информационните, телекомуникационните технологии и Интернет. Съвременните комуникационни възможности на Интернет и неговата интерактивност са достигнали такова ниво на развитие, че го превръщат в нова среда за връзка и общуване. Това изисква да бъдат преразгледани подходите за взаимодействие с потребителите и бизнес партньорите, традиционните прийоми на маркетинга и методите за осъществяване на бизнеса.

Изграждането на технологична инфраструктура за обслужване на потребителските иновации е подходящо да стане чрез разработването на Web-базирана платформа за управление на комуникационните процеси и съвместното творческо сътрудничество с потребителите, в която са създадени онлайн зони за работа в областта на иновациите. В процеса на своето развитие от статична среда, в която може да се търси и намери информация, в резултат на появата на Web 2.0 технологиите, е налице прерастване в платформа за обработка на информация, за реализиране на B2B/B2C интерфейси, за сътрудничество, за индивидуално или групово публикуване и т.н. Web 2.0 включва група от нови технологии и web-базирани услуги: блогове (blog), социални мрежи (social networks), уики (wiki), обмен на видео и фото-материали, онлайн карти, виртуални светове, инструменти за опростено публикуване и др., ориентирани към множество свързани в глобалната мрежа потребители, които могат да взаимодействат и участват в различни процеси. Важна характерна черта на Web 2.0 е, че

¹ Антропов, М., В. Белолипецкий, И. Коростылева, Современные инновационные стратегии и бизнес-модели компаний. , http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_nom4_2.pdf

представлява среда в Интернет, в която потребителите се превръщат в активни създатели на нова информация и съдържание. Web платформите, предназначени да обслужват потребителските иновации и изградени на основа на Web 2.0, добиват нова функционалност – освен за създаване на съдържание и редактиране на работата на другите участници, спомагат за генериране на нови идеи, обмен на мнения, обобщаване на оценки и др. Динамичното създаване на групи позволява по-широк кръг от потребители да участват в съвременно идентифициране и дискутиране на възникващи проблеми и възможности пред бизнеса. Появата на онлайн общности и на лесни за използване инструменти за комуникация и публикуване повишава ролята на това ново явление. Клиентът действа като двигател на иновациите, източник на информация и компетентност по конкретни въпроси в целия иновационен процес.

Методите за получаване на информация от потребителите, основани на онлайн технологиите, са¹:

- анкетиране;
- фокус групи;
- групи експерти измежду потребителите;
- наблюдение; работа с потребителски общности и с водещи потребители;
- онлайн панели.

За търсене и анализ на иновационни идеи от потребителите е необходимо предприятията целенасочено да осъществяват Интернет мониторинг. Специално внимание е отделено на новото, мощно влияние на социалните медийни платформи (Facebook, Twitter, YouTube) и блогите върху туристическото поведение в подпомагането на потребителите при планирането и осъществяването на техните пътувания (пътешествачите блогери са съвременни "нови гласове" в туристическия бизнес)². Около 40% от туристите посочват, че коментарите в социалните мрежи влияят на планирането на техните пътувания, а над 50% действително базират пътуванията си на мненията и опита на другите. Благодарение на мобилните устройства туристите са свързани с мрежата не само при планиране на пътешествията, но и по време на самото пътешествие. Туристическата индустрия е длъжна да отговори на проблемите, критиките и новите идеи на потребителите, като ги отрази в маркетинговата и производствената си дейност. Налага се изводът, че социалните медии придобиват значими икономически измерения за туристическите предприятия.

Заклучение

В заключение може да се посочи, че потребителските иновации ще играят все по-голяма роля в туристическите предприятия за получаване на устойчиви конкурентни предимства. Това се обуславя от специфичните особености на сферата на туризма: произвежданият продукт представлява сложна система от веществени и нематериални блага и е изцяло или частично неосезаем; ефектът от услугите се оценява от потребителите в условия на определено емоционално състояние, поради което е налице висока степен на субективност при възприемането на качеството на туристическия продукт, зависеща от индивидуалните характеристики на всеки турист; развитие на туризъм по специфични интереси и др. Потребителските иновации в туристическата индустрия могат да допринесат за успешното реализиране на стратегията "Европа 2020", една от целите която е постигане на интелигентен растеж чрез изграждане на икономика, основана на знания и иновации. Повишаването на конкурентноспособността на Българския туризъм чрез прилагане на съвременни иновационни

¹ Первова, Н., Управление потребителскими иновациями в организациях. www.cfin.ru

² ITB World Travel Trends Report 2012/2013. itb-berlin.com/library

стратегии изисква съвместни усилия от страна на всички туристически актьори. Туристическия бизнес трябва да проявява предприемаческа инициативност и иновативност.

Литература

- Антропов, М., В. Белолипецкий, И. Коростылева, 2008, Современные инновационные стратегии и бизнес-модели компаний. М.
- Институт за икономическа политика 2009, "Българската конкурентоспособност в условията на криза – предизвикателства и възможни решения". София.
- Маринов, Ст. и други. 2013, Конкурентоспособност на туристическата дестинация, Варна: ФИЛ, с. 37.
- Палей, Т., 2003, Инновационный менеджмент. Изд. 2-ое, перераб. доп., Казань,
- Первова, Н., 2011, Управление потребителскими иновациями в организациях.
- Портър, М. 2004, Конкурентното предимство на нациите. София.
- Тадаръков, Д., 2012, Актуални промени на туристическия пазар през XXI век. Сборник с научни доклади 2012 , "Предизвикателствата пред туризма", С.
- Berthon, P. , 2011, Creative consumers: awareness, attitude and action. Journal of Consumer Marketing, Volume 28 (7): Emerald Publishing – Nov 1.
- Campbell, C., 2010, Creative consumers: Awareness, Attitude&Action – Instrument & Preliminary Results. <http://anzmac2010.org/proceedings/pdf/anzmac10Final00254.pdf>Dwyer, L., P. Forsyth, P. Rao. 2000, The price competitiveness of travel and tourism: a comparison of 19 destinations. Tourism Management. 21, pp. 9-22.
- Fairbanks, Michael and Lindsay, Stace, 1997, Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in Developing Countries, Harvard Business School Press, Cambridge,
- Gutierrez, E., E. Bordas. 1993 , La Competitividad de los destinos turísticos en mercados lejanos. AIEST, St. Gallen.
- ITB World Travel Trends Report 2012/2013. itb-berlin.com/library
- Mark, L., C. Holloway, The Sales Learning Curve. www.hbr.org
- Mihalic, T., J. Sirse. 1999, Slovenian tourism and tourism policy – A case study. The Tourist Review 3, с. 34-47.
- Poon, A. Tourism1993, Technology and Competitive Strategies. London, CAB International,.
- Porter M., 1990, The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, N. Y., p. 545.
- Ritchie, J. R., Brent, G. Crouch. I. 2000, The competitive destination: A sustainable perspective. Tourism Management. 21, pp. 1-7.

ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ДЕЙНОСТИ КЪМ 4PL КОМПАНИИ: ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД УПРАВЛЕНИЕТО НА ГЛОБАЛНИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА

гл. ас. д-р Доброслав Моллов*

Резюме

В последните години се наблюдават значителни иновации в областта на логистиката и управлението на глобалните вериги за доставка. Една от тях, която все повече привлича интереса на компаниите и академичните кръгове, е появата на т. нар. 4PL компании – специализирани консултантски компании, които предоставят на клиента интегрирано решение за управление на всички аспекти от неговата верига за доставка. Повечето специалисти са единодушни, че 4PL компаниите са бъдещето на прехвърлянето на дейности и управлението на глобалните вериги за доставка. Същевременно обаче в литературата все още няма единно виждане относно същността на този вид компании и тяхната роля в управлението на веригите за доставка. Настоящият доклад има за цел да представи основните характеристики на модела 4PL и да покаже възможностите за негово успешно прилагане в управлението на съвременните глобални вериги за доставка с оглед повишаване на тяхната конкурентоспособност. В доклада е представена обобщена класификация на различните видове доставчици на логистични услуги, като са изведени отличителните черти на модела 4PL от сходните с него 3PL и LLP. Посочени са аргументите в полза на прехвърлянето на дейности към 4PL доставчици, и са обобщени предимствата и рисковете, присъщи на този модел. Докладът завършва с пример за компанията ACS Global Services – 4PL доставчик, който успешно се позиционира на европейския и азиатския пазар.

Ключови думи: прехвърляне на логистични дейности, логистичен аутсорсинг, 4PL доставчик, 4PL компания, четвърти партньор в логистиката, вериги за доставка, управление на веригите за доставка, глобални вериги за доставка.

JEL класификация: F23, M10.

OUTSOURCING TO 4PLS: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Summary

In recent years there are significant innovations in the logistics and global supply chain management fields. One of them, increasingly attracting interest to both managers and academics, is the emergence of 4PLs – specialized consulting companies that provide the clients with integrated supply chain management solutions. Most experts agree that 4PLs form the future perspective of outsourcing and global supply chain management. However, there is still no single view in the literature regarding the nature of these companies and their role in managing the supply chain. This report aims to present the main features of the 4PL model, and demonstrate the possibility of its successful implementation in the management of today's global supply chains in order to increase their competitiveness. The report summarizes the classification of different types of logistic services providers, and discusses the differences between 4PLs and similar models as 3PLs and LLPs. Presented are the arguments in favour of outsourcing to 4PLs, and its main advantages and risks are summarized. The report ends with a case study of ACS Global Services – a 4PL company, which has successfully positioned itself on the European and Asian markets.

Key words: logistics outsourcing, 4PL, fourth party logistics provider, supply chains, supply chain management, global supply chains.

JEL classification: F23, M10.

* Катедра "МИО и бизнес", УНСС.

Увод

В последните години се наблюдават значителни иновации в областта на логистиката и управлението на глобалните вериги за доставка. Една от насоките, в която новостите навлизат с ускорени темпове, е прехвърлянето на логистичните дейности към специализирани компании за логистични услуги, или логистичен аутсорсинг¹. Тази концепция не е нова – тя съществува повече от половин век. В последно време обаче интересът на компаниите, управляващи своите глобални вериги за доставка, и на академичните кръгове е привлечен от появата на т. нар. 4PL доставчици. Все повече логистични компании предлагат 4PL услуги, но същността на този модел на прехвърляне на дейности все още не е напълно изяснена. Както казва Patrick Burnson, главен редактор на списанията *Logistics Management* и *Supply Chain Management Review*, "ако съберете група от 10 специалисти по логистика и им поставите въпрос за разликата между 3PL и 4PL, по всяка вероятност ще получите 10 различни отговора"². За едно нещо повечето специалисти са единодушни: 4PL е бъдещето на прехвърлянето на дейности и управлението на глобалните вериги за доставка.

Класификация на доставчиците на логистични услуги

Преди да се съсредоточим върху същността на модела 4PL, ще коментираме различните видове логистични компании (наричани още доставчици на логистични услуги или логистични оператори) и взаимоотношенията между тях и техните клиенти. В основата на класификацията на доставчиците на логистични услуги е тяхната степен на развитие, която се определя от:

- обхвата на предлаганите логистични услуги – отделни услуги, пакетни услуги, специализирани услуги, цялостни решения, персонализирани предложения;
- наличието или отсъствието на собствена материална база;
- предлагането и поддържането на софтуерни решения;
- опита и нивото на компетентност по отношение на управлението на логистиката и веригата за доставка;
- степента на развитие на партньорските взаимоотношения с клиентите.

На базата на посочените критерии се разграничават 6 вида логистични компании: 1PL, 2PL, 3PL, 4PL, LLP и 5PL (фиг. 1), чиято същност последователно ще изясним в следващото изложение.

С термина **1PL (First party logistics provider – първи партньор в логистиката)** се обозначават компании (най-често производители), които сами извършват отделните логистични дейности – една или няколко, но ограничен брой. Такива дейности са: транспорт, товарене, разтоварване, поддръжане в склада и др. Т.е. логистичният отдел на една компания може да се разглежда като 1PL доставчик, ако притежава собствен транспортен парк и складово пространство. 1PL доставчикът може да бъде и отделна компания – посредник между продавача и купувача, напр. консигнатор, който организира транспорта и доставката до определено от купувача място.

¹ Логистичният аутсорсинг представлява стратегическо използване на външни компании за изпълнение на логистични дейности, които преди това са извършвани в дадената компания. Понятието изразява взаимоотношенията между две страни – доставчик и клиент, които имат дългосрочен, т.е. стратегически характер. Доставчикът предоставя широк набор от услуги, обикновено под формата на персонализирани предложения, свързани с управлението на отделни логистични дейности или с цялостното управление на логистиката на своя клиент и неговата верига за доставка.

² Цит. по Burnson (2011).



Източник: авторска разработка

Фиг. 1. Видове доставчици на логистични услуги (логистични оператори)

2PL (Second party logistics provider – втори партньор в логистиката) са обслужващи компании, които извършват специализирани логистични услуги. Често пъти логистичните дейности са самостоятелни, несвързани помежду си, и се предлагат под формата на отделни услуги. 2PL доставчиците възникват в резултат от глобализацията и развитието на концепцията за икономично управление (lean management), когато компаниите започват да прехвърлят логистичните дейности към външни партньори, за да се фокусират върху ключовите си компетентности. 2PL компаниите притежават собствени или предоставят чужди логистични ресурси – товарни камиони, подемно-транспортна техника, складово пространство, както и услуги, свързани с транспортиране, опериране с товарите и управление на складовете. Обикновено между 2PL компанията и нейните клиенти се сключват рамкови договори или договори за подизпълнение, регулиращи взаимоотношенията между тях. 2PL доставчикът поема ангажмента да извърши оперативната дейност по транспорта и логистиката на своя клиент, напр. компания-производител, като организацията на тази дейност остава в правомощията на възложителя. Примери за такива компании са: компании, предлагащи пощенски и куриерски услуги, компании за транзитни превози, морски превозвачи и др.

Терминът **3PL (Third party logistics provider – трети партньор в логистиката)** е въведен за първи път в началото на 70-те години на миналия век, за да открои ролята на посредническите компании в транспортните договори. Първоначално договорите за превоз включват само две страни: изпращач и превозвач. Когато в схемата се включват и споменатите компании, които приемат товарите от изпращачите и ги пренасочват към превозвачите, те се явяват трета страна в договора за превоз, изпълнявайки ролята на посредник. По-късно дефиницията се разширява и днес всяка компания, която предлага някакъв вид логистични услуги, се определя като 3PL доставчик. Съгласно дефиницията на Съвета на професионалистите по управление на веригите за доставка (CSCMP) 3PL се определя като компания, която предоставя множество логистични услуги на своите клиенти. Днешните 3PL компании предлагат голямо разнообразие от услуги. Характерно за тях е, че освен самостоятел-

ни услуги те предоставят на своите клиенти комплексно обслужване под формата на обвързани (пакетни) или цялостни решения (интегрирани оперативни, складови и транспортни услуги), както и услуги, адаптирани към конкретните нужди на клиентите и съобразени с пазарното търсене. Тези услуги надхвърлят рамките на традиционната логистика, тъй като включват услуги, свързани с производството и доставката на продукти, които обвързват отделни етапи от веригата за доставка. Това дава основание на някои автори да наричат тези компании 3PSCM (third-party supply chain management provider), т.е. трети партньор в управлението на веригата за доставка. Сред услугите, които предлагат 3PL доставчиците, попадат: организиране на транспорта, застраховане на товарите, митническо обслужване, управление на снабдяването и дистрибуцията, управление на запасите, обработка на поръчките и плащанията, складова обработка на материалите и продуктите, управленско консултиране и др. Следователно 3PL моделът дава възможност за прехвърляне на голяма част от логистичните дейности към специализирана компания, която поема организацията, управлението и изпълнението на тези дейности или наема подизпълнител за тази цел. Т.е. за разлика от 2PL, при модела 3PL клиентът прехвърля на логистичния оператор и организацията и управлението на своята логистика. 3PL компании са: спедиторите, куриерските компании и други компании, предлагащи интегрирани логистични и транспортни услуги.

Идеята за **4PL (Fourth party logistics provider – четвърти партньор в логистиката)** възниква още през 70-те години на миналия век от консултантската компания Andersen Consulting (по-късно преименувана на Accenture). През 90-те години тя разработва нов бизнес модел на верига за доставка, наречен 4PL и дефиниран като "интегратор, който обединява ресурсите, способностите и технологиите на своята собствена организация с тези на други организации, за да проектира, създаде и поддържа цялостни решения за обслужване на веригата за доставка"¹. Основният стимул за развитие на този модел е идеята цялостният процес на планиране във веригата за доставка да бъде прехвърлен на специализирана компания, която да поеме и управлението и обслужването на операциите във веригата. По-късно, през 1996 г., Andersen регистрира "4PL" като търговска марка.

За разлика от 3PL компанията, която е фокусирана върху определена функция от процеса на създаване на даден продукт, 4PL доставчикът се фокусира върху управлението на цялостния процес. Той има поглед върху целия пазар на логистични услуги и може да избере подходящ изпълнител за оперативните логистични дейности, което да оптимизира общите разходи за доставка. Затова много от компаниите прехвърлят избора на 3PL доставчик и оптимизирането на процеса на интеграция в своите вериги за доставка към 4PL компания. Следователно 4PL е консултантска компания, специализирана в управлението на веригата за доставка на своите клиенти, която изпълнява интегрираща и разпределяща функция във веригата с цел повишаване на нейната ефективност. За да може да предоставя консултантски услуги, тя трябва да притежава както необходимото знание и компетентност в областта на логистичния сектор и управлението на веригите за доставка, така и добра информационна инфраструктура. 4PL доставчиците обикновено нямат собствен транспортен парк или складов капацитет. Някои автори описват 4PL като посредник между производителите и 3PL доставчиците, който поема отговорността за целия процес на доставка до крайния клиент на веригата за доставка.

В литературата се срещат и още два вида доставчици на логистични услуги. Единият от тях е т.нар. **LLP (Lead logistics provider – водещ доставчик на логистични услуги)** – компания, която се разглежда като усъвършенстван вариант на 3PL доставчик или като разновидност на 4PL доставчик. Поради факта, че LLP е комбинация между 3PL и 4PL, понякога в практиката наричат такива компании 3,5PL доставчици. LLP компаниите предлагат една

¹ Цит. по Rushton & Walker (2007).

точка за контакт със своите клиенти, като управляват и координират дейността на няколко 3PL доставчици. Те имат типичните черти на 4PL с тази разлика, че притежават собствени оперативни активи. Тъй като LLP притежават нужното ноу-хау за управление и контрол на сложни вериги за доставка, а имат на разположение и транспортни средства и складово пространство, те са способни да предоставят на своите клиенти цялостни решения и комплексно обслужване, свързано с управлението на веригата им за доставка.

Някои автори споменават и за **5PL (Fifth party logistics provider – неми партньор в логистиката)** – високотехнологични компании, които изпълняват ролята на интегратор на веригата за доставка на своите клиенти и предлагат ИТ-ориентирана консултантска дейност и услуги. 5PL компаниите управляват електронния бизнес и организират електронната търговия на своите клиенти. Моделът 5PL е приложим в случая, когато веригите за доставка се трансформират в мрежи – 5PL компанията управлява мрежата от вериги за доставка и предоставя стратегически и иновативни логистични концепции и решения. Тя разработва в тясна връзка с клиента оптималната архитектура на веригата или мрежата от вериги за доставка.

Разграничение между 3PL, 4PL и LLP

В литературата съществува дискусия относно същностните характеристики и разграничението между 3PL, 4PL и LLP доставчиците¹. В следващите редове ще коментираме някои от дискусийните въпроси.

Една от отправните точки при разграничението между 3PL и 4PL компаниите е въпросът за собствеността върху активите. Съществува становище, че 4PL е просто разновидност, усъвършенстван вариант на 3PL. Някои автори дори считат, че 4PL не съществуват на практика в чист вид, а по-скоро има голям брой 3PL, които се опитват да се наместват в модела на 4PL, но все още са обвързани от ресурсите, които притежават. Всъщност между двата модела има доста съществени разлики. 4PL е компания, която няма собствени ресурси и съоръжения, за разлика от 3PL, която притежава дистрибуционни центрове, превозни средства и складове. В исторически план 3PL доставчиците са оперирали вертикално във веригата за доставка, предоставяйки складови, транспортни и други логистични услуги. 4PL доставчикът функционира хоризонтално в рамките на цялата верига за доставка и използва услугите на 3PL компании, за да предостави цялостни решения на своите клиенти. Единствените ресурси, които притежава типичната 4PL компания, са информационните системи и интелектуалният капитал. Това дава възможност на 4PL доставчикът да бъде независим от разположението и използването на ресурсите и да бъде способен да управлява процесите във веригата за доставка независимо от това кои превозвачи, спедитори или складове се използват. Следователно 4PL компанията може да избере и да работи с най-добрите оператори за отделните логистични дейности, което ѝ дава гъвкавост. Тя работи с 3PL компании, като избира тези, които са най-подходящи за клиентите ѝ.

Друг аспект на разграничението са ключовите компетентности – при 3PL това са оперативните логистични дейности, а при 4PL – стратегическите дейности. 4PL се фокусира най-вече върху удовлетворяването и задържането на своите клиенти. За да постигне тази цел, компанията трябва добре да познава изискванията на клиентите си, да ги разбира и да им предоставя интегрирани решения, които удовлетворяват техните нужди, свързани с управлението на процесите във веригата за доставка. 4PL компаниите се позиционират като про-

¹ По този въпрос вж. Rushton & Walker (2007) и научната дискусия в LinkedIn "4PL vs. 3PL – what's the diff anyways?" (http://www.linkedin.com/groupAnswers?viewQuestionAndAnswers=&discussionID=244232451&gid=846797&commentID=143150897&trk=view_disc&fromEmail=&ut=3dY_KTTLJ2XBQ1)

дължение на бизнес процесите на своите клиенти и им предоставят услуги, добавящи стойност за тях.

Важно различие е и фактът, че 4PL компаниите осъществяват управлението на цялата верига за доставка на своите клиенти, докато 3PL са отговорни само за логистичните елементи от това управление, и то в отделни части от веригата – най-често дейностите, свързани с доставка между две последователни звена от нея, т.е. доставчик и негов непосредствен клиент.

Редица автори приемат като синоними 4PL и LLP. Всъщност обаче има доста важни различия между тези два модела. LLP е нещо като комбинация, хибрид между изпълнението на оперативните дейности, характерно за 3PL, и управленския контрол, характерен за 4PL. В основата си това е 3PL компания, която освен оперативното изпълнение на дейностите поема и тяхното управление и извършва някои дейности по планиране и координиране на логистиката на своите клиенти, като обслужва отделни части от веригата за доставка. За разлика от 4PL, LLP компанията притежава и използва свои физически активи, ресурси и способности. 4PL компаниите използват като подизпълнители 3PL компании, които поемат извършването на логистичните дейности. LLP компаниите сами осъществяват повечето от дейностите, а тези, за които нямат необходимия капацитет, ги прехвърлят към 3PL компании. Предимството на модела LLP е в предоставянето на висококачествени услуги на ниска цена, както и във възможността клиентът да получи цялостно обслужване.

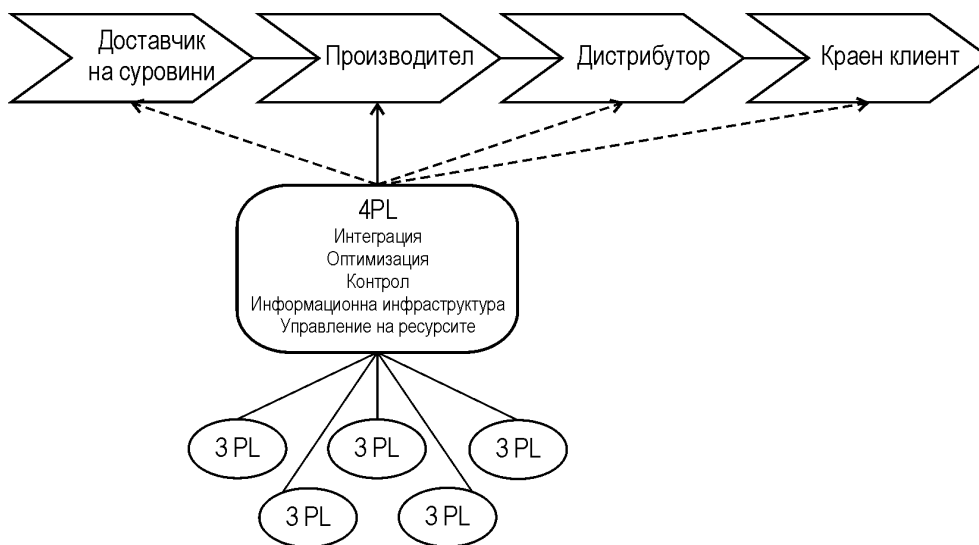
Основни функции на 4PL компаниите

Както стана ясно, 4PL е специализирана консултантска компания, която предоставя цялостни решения за управление на веригите за доставка на своите клиенти, като обединява ресурсите и опита на множество 3PL доставчици с цел максимизиране на крайния резултат. 4PL компанията участва в разработването на дизайн и управлението на веригата за доставка, координира и контролира логистичните дейности. Основните ѝ функции, схематично представени във фиг. 2, се изразяват в следното:

- Интегриране на веригата за доставка. 4PL доставчикът изпълнява ролята на свързващо звено между клиента (обикновено това е компанията-производител) и компаниите, предлагащи логистични услуги (3PL доставчици). Конкретните ангажименти на 4PL компанията са свързани с: разработване на цялостна концепция за развитие на веригата за доставка, в т.ч. създаване на визия и стратегия, разработване на дизайн (бизнес модел) на веригата за доставка, стратегическо планиране, планиране на продажбите и операциите, интегриране на спомагателните дейности и предоставяните услуги, посредничество при изграждане и поддържане на взаимоотношения с доставчици и клиенти, управление на иновационни проекти и др.;
- Оптимизиране на цялостния бизнес модел на веригата за доставка. Оптимизацията е насочена към: съкращаване на разходите, съкращаване на времето за изпълнение на отделните дейности и повишаване на стойността за клиентите на веригата за доставка. В този аспект 4PL доставчикът осъществява следните дейности: анализ и реинженеринг на бизнес процесите във веригата за доставка, конфигуриране на оптимална транспортна мрежа, оптимизиране на запасите и времето за доставка, избор на доставчици на суровини и материали, оптимизиране на иновационния процес чрез съкращаване на времето до пазара на нови продукти, осигуряване на гъвкавост и възможност за приспособяване на към променящите се условия на обкръжението;
- Управление на ресурсите. 4PL компанията осъществява координиране и управление на дейностите, свързани с ресурсното осигуряване и движението на материалните потоци във веригата: снабдяване (закупуване и доставка на ресурси и материали за производството); производствена дейност, транспорт, складови операции и управле-

ние на запасите, дистрибуция, обслужване на клиентите. 4PL компаниите предлагат и допълнителни услуги, свързани с управлението и координирането на ресурсите във веригата за доставка, като например управление на човешките ресурси, финансите и плащанията, извършване на правни услуги и др. По отношение на 3PL доставчиците дейностите включват: насочване на поръчките и доставките, разпределяне на складовете и наличностите, избор на най-ефективни превозвачи и складове и т.н.;

- Информационна инфраструктура. 4PL компанията изгражда информационната инфраструктура във веригата за доставка и осъществява нейната техническа поддръжка, предоставя информационни системи и услуги, интегрира информационните системи във веригата, подпомага обмена на информация между партньорите във веригата като осъществява информационно посредничество, поддържа кол центрове, проследява и обработва данните в реално време, превръща данните в информация и я предоставя там, където е необходима;
- Контрол. 4PL доставчикът разработва и поддържа цялостна система за контрол във веригата за доставка, която включва: осигуряване на видимост (прозрачност) на веригата, нейната структура, процеси, връзки и взаимоотношения между участниците и потоците във веригата, и предоставяне на възможност за тяхното проследяване и контрол в реално време, изграждане на система за ранно предупреждаване при възникнали проблеми, измерване и оценка на разходите и резултатите във веригата, споделяне на опит и добри практики и сравнение с постигнатите резултати от други компании и вериги за доставка, подпомагане на процеса на вземане на решения и разрешаване на проблеми.



Източник: авторска разработка

Фиг. 2. Основни функции на 4PL компаниите

Управлението на веригата за доставка може да се разгледа в няколко сегмента: стратегическо планиране, тактическо планиране и изпълнение на оперативните дейности. Обикновено 4PL компанията се фокусира върху стратегията за управление на веригата за доставка, включваща планиране на бизнес дейностите, оптимизиране и управление на бизнес модела

на веригата, понякога с помощта на консултанти. Освен стратегически, 4PL компанията следва да има и тактически способности, както и опит в изпълнението на логистичните дейности, за да може да разработи съответните процеси и системи по адекватен начин, както и да планира и оптимизира търсенето, предлагането, запасите и дистрибуцията. Тези дейности изискват информационни технологии и системи, които да ги поддържат. Обикновено изпълнението на оперативните дейности се предоставя на подизпълнители, т.е. 3PL доставчици, като 4PL компанията осъществява координация и контрол върху тях.

Мотиви за прехвърляне на дейности към 4PL компания

Могат да бъдат посочени много причини за прехвърляне на дейностите по веригата за доставка към 4PL компания. По-важните сред тях са:

- Усложняването на веригите за доставка. В резултат на глобализацията производителите получават възможност да изнесат част от дейността си в държави с ниски производствени разходи, което води до удължаване и усложняване на структурата на веригите им за доставка. Те търсят обслужващи компании, които да управляват и контролират дейността им в географски отдалечени страни и региони, да осъществяват връзката между отделните бизнес процеси по придвижването на продуктите във веригата, да организират международния транспорт и логистиката, и да извършват някои допълнителни услуги като например митническа обработка и уреждане на данъците и таксите. 4PL компаниите могат да се справят с тези предизвикателства;
- Фокусирането върху ключовите компетентности. Според модерните теории за конкурентоспособността компаниите следва да се фокусират върху ключовите си компетентности, т.е. управлението на основните дейности, ресурси и способности, в които имат конкурентни предимства, а останалите да ги прехвърлят към специализирани обслужващи компании. В днешно време много международни компании осъзнават, че повишаването и поддържането на конкурентните предимства изисква постигане на високи резултати не само в ключовите, но и във всички останали дейности. Тази цел обаче не е по силите на повечето от тях. Интегрираният подход на 4PL компаниите за управление на цялата верига за доставка може да се окаже решение на проблема;
- Добавянето на стойност за крайния клиент. Изграждането на глобални вериги за доставка поражда необходимостта от синхронизиране на снабдяването, производството и дистрибуцията и съгласуване със стратегията на компанията за удовлетворяване на търсенето и с политиката за управление на запасите. Компаниите търсят партньори, които да трансформират веригите им за доставка в модели, удовлетворяващи крайния клиент, добавящи повече стойност за него и конкуриращи другите компании от отрасъла. Както е известно, удовлетворяването на клиентите и на пазарното търсене изисква поддържане на по-голямо количество запаси, докато реализирането на висока печалба налага оптимизиране на разходите, вкл. и минимизиране на запасите. Тази дилема между отговорност към крайния клиент и ефективност може да бъде разрешена чрез прилагане от страна на 4PL компаниите на интегриран подход към планирането, оптимизирането и управлението на веригата за доставка;
- Необходимостта от гъвкавост и способност за адаптиране на веригата за доставка към промените в обкръжението. Трансформирането на веригата за доставка е сложен процес, който изисква големи инвестиции. Затова 4PL моделът е доста привлекателен за компании, които имат финансови ограничения, например стартиращи компании или такива, които нямат възможност да осъществят големи по размер инвестиции. Освен това динамиката на бизнес обкръжението, която налага постоянно адаптиране

на веригата за доставка, също е стимул за използване на специализираните услуги на 4PL компания. Компаниите виждат в 4PL възможност за разрешаване на проблемите и трудностите, свързани с управлението на веригите им за доставка, докато те могат да се съсредоточат върху основната бизнес дейност, и да пренасочат инвестициите си например към създаването на нов продукт или към маркетингова дейност. 4PL доставчикът е възприеман от компаниите като агент на промяната, инициатор и координатор на процеса на трансформация, необходим за постигане на висока ефективност и подобряване обслужването на клиентите във веригата;

- Търговското партньорство. 4PL доставчикът може да встъпи в ролята на търговски партньор (посредник) на клиента, свързвайки неговите доставчици и клиенти с 3PL компании. Освен това стремежът на 4PL компанията да удовлетвори своя клиент по максимално добър начин гарантира избора на най-подходящата комбинация от 3PL доставчици. 4PL компанията разглежда веригата за доставка от гледна точка на своя клиент. Тя е като продължение на клиента и има пълното разбиране за сложността на бизнеса и стратегическите цели на веригата за доставка, което ѝ позволява така да моделира и управлява процесите, че да постигне висока ефективност и резултати;
- Информационните технологии. Те са част от модела 4PL, което означава, че клиентът може да се възползва от набора от информационни системи и технологии, които предлага 4PL доставчика: за управление на складовете, транспорта, поръчките и т.н. Обикновено 4PL компаниите използват интегрирани информационни системи, като например ERP софтуер. Тези системи обвързват 4PL компанията с нейния клиент, както и с останалите партньори във веригата за доставка и улесняват обмена на данни и информация между тях.

Предимства и рискове при използването на 4PL компании

4PL моделът предоставя на веригите за доставка редица предимства, свързани с решаването на основните проблеми, пред които се изправят компаниите при управлението на своите глобални вериги за доставка. Същевременно този модел съдържа и някои недостатъци и крие известни рискове. Като основни предимства на модела могат да се посочат:

- по отношение на стратегическото управление: минимизиране на времето и усилията, които клиентът влага за управление на логистичните дейности; възможност за една точка на контакт за всички аспекти на логистиката; управление на множество доставчици на логистични услуги от една организация; предоставяне на широк спектър от услуги; осигуряване на най-добрите специалисти в различните области на логистиката;
- по отношение на разходите: освобождаване на финансови средства на компанията-клиент за основната производствена дейност; постоянен контрол и подобряване на процесите във веригата за доставка, оптимизиране на разходите и повишаване на крайните резултати; сравнение с най-добрите практики в управлението на веригите за доставка;
- по отношение на операциите: подобряване на връзките между отделните участници във веригата за доставка; улесняване трансфера на персонал и изграждането на гъвкаво работно обкръжение; създаване на нова фирмена култура;
- по отношение на други ползи: ефективен обмен на знание между участниците във веригата; прехвърляне на риска към 4PL компанията; постоянен контрол и подобряване нивото на обслужване; възползване от опита на всичките участници в обслужването на логистичната дейност.

Основните рискове при използването на модела 4PL се свързват с разходите за използване на такива компании, загубата на конкурентни предимства, загубата на контрол от стра-

на на компанията-клиент върху управлението на веригата ѝ за доставка, както и с трудности, произтичащи от взаимоотношенията между компанията и доставчика на логистични услуги.

Трансформирането на веригата за доставка изисква значителни инвестиции. Дори и възвръщаемостта да е голяма, понякога размерът на първоначалната инвестиция може да е сериозно препятствие. Освен това тази инвестиция е дългосрочна, както от финансова, така и от управленска гледна точка. Веднъж преминала към модел 4PL, една верига за доставка много трудно може да се откаже от него, защото това означава ново конфигуриране на процесите и дейностите и установяване на нови взаимоотношения с 3PL доставчици. Т.е. бариерите за излизане от модела са значително високи. Освен това е доста трудно да се определят всички реални ползи и рискове, съпътстващи инвестицията.

Някои компании не са склонни да прехвърлят дейностите в своите вериги за доставка, защото те са част от конкурентните им предимства или защото имат способността сами да извършват тези дейности. Те имат притеснения, че прехвърлянето на дейности в дългосрочен план ще ги направи уязвими поради загуба на ключово знание за своята верига за доставка. Подобни компании фокусират усилията си върху ограничаване на логистичните и оперативните разходи, и прехвърлят към външни компании само отделни логистични дейности.

Компаниите признават, че моделът 4PL може да повиши конкурентните предимства на техните глобални вериги за доставка, но те се страхуват, че това би довело до загуба на директен контрол върху операциите и веригата за доставка, както и на връзки с 3PL и други доставчици на услуги. Преодоляването на този проблем изисква висока степен на доверие между двете страни в прехвърлянето на логистични дейности.

С цел съкращаване на разходите компаниите не винаги заделят достатъчно средства и екип за управление на взаимоотношенията с 4PL компанията. Ако тя е чужда компания, може да възникнат и проблеми, породени и от културните различия.

Казус: ACS Global Services¹

Компанията ACS Global Services е основана като 4PL доставчик в Шанхай през 2009 г. от двама българи – Атанас Папазов и Димитър Москов, които са специалисти с богат опит в спедицията, маркетинга и международната търговия. Компанията предоставя голямо разнообразие от услуги, предназначени за азиатски и европейски спедиторски компании, както и за крайни клиенти. Основен фокус на дейността ѝ е управлението на взаимоотношенията между спедиторите, както и предлагането на пълна гама от услуги за всеки потенциален клиент във веригата за доставка.

По думите на съсобствениците на компанията идеята за нейното създаване идва в отговор на промените в потребностите на спедиторите и крайните клиенти във веригата за доставка – всяка от страните признава необходимостта от по-гъвкави партньорства и важността на избора на най-подходящия партньор за отделните операции. Ясно е, че в този случай няма универсално решение – почти е невъзможно да се намери доставчик, който да е еднакво добър във всички видове транспорт, да извършва мащабни операции във всички региони и да предлага допълнителни логистични услуги (складиране, застраховане, управление на поръчките и т.н.) на най-високо ниво. Затова двамата съдружници преработват творчески идеята за 4PL и я насочват към друга ниша. Те предлагат на малки и средни европейски спедиторски компании цялостно обслужване на бизнеса им с Китай, както и възможност за свързване на аналогични китайски компании с европейските им колеги.

На какво се дължи успехът на компанията? На първо място – изгодата за нейните клиенти и удовлетвореността от предлаганите услуги. От една страна, в Европа съществуват дос-

¹ Казусът е разработен въз основа на информация от официалния сайт на ACS Global Services (<http://www.acs-globalservices.com>) и статията "4PL модел Китай – Европа" (Баджева, 2013).

та на брой малки компании, които не разполагат с необходимите капацитет, знания и опит, за да работят с големи агенти в Китай. Поради културните различия те не могат да работят и с малки китайски агенти, които обикновено не говорят английски език, а и разликите в манталитета затрудняват взаимоотношенията. От друга страна, в Китай има много компании, които работят доста добре и поради ограничените си разходи имат възможност да предложат ниски цени на спедиторските услуги. Те търсят възможност за достъп до европейския пазар, но не знаят как да навлязат на този пазар. ACS Global Services улеснява осъществяването на връзки и изграждането на бизнес взаимоотношения между европейските и китайските спедиторски компании, което я прави търсена и от двете страни. На второ място – фактът, че бизнеса с транспорта и логистиката от и към Китай и азиатския регион се разраства с изключително бурни темпове и то точно в годините на кризата, когато е основана компанията, а това води до увеличаване броя на клиентите ѝ и съответно – на нейната печалба. На трето място – фокусирането върху намаляването на разходите по цялата верига за доставка от производителя до склада на клиента. Компанията подбира 3PL доставчици с най-добри цени за отделните логистични услуги по веригата и предлага на клиентите си вариант, при който цената е много по-ниска или в най-лошия случай е същата като тази, която клиентът плаща и досега. В ситуация на криза, в която пазарът е несигурен, печалбите са ниски и постоянно се търсят варианти за оптимизиране на разходите, никой не отказва по-евтиния вариант. ACS Global Services предлага по-качествена и по-евтина услуга на своите клиенти, което ѝ дава възможност да постигне успех по време на световната икономическа криза.

След като бизнесът на компанията потръгва, двамата съдружници започват да обслужват на същия принцип и други държави в Далечния изток – Тайван, Хонконг, Корея, Тайланд, а също и Индонезия и Малайзия с амбицията ACS Global Services да се превърне в 4PL доставчик за целия Далечен изток. Освен спедиторска дейност компанията предлага и други услуги – инспекция на фабрики или при товарене, както и предоставяне за определено време на работно място в своя офис на техен клиент, който иска предварително да проучи китайския пазар, преди да отвори собствен офис там. Компанията извършва и благотворителна дейност. Понастоящем ACS Global Services има офиси в България, Китай и Хонконг. Първият голям клиент, който се възползва изцяло от 4PL услугите на компанията, е Спорт Депо – не само за обектите си в България, но и за тези в Сърбия и Румъния.

Заклучение

В условията на съвременното динамично и конкурентно международно бизнес обкръжение компаниите трябва да полагат все повече усилия, за да удовлетворят очакванията и изискванията на своите клиенти. Прехвърляйки цялостното управление на своите глобални вериги за доставка на специализирана компания – 4PL доставчик, те могат да се съсредоточат върху осъществяването на своите основни бизнес дейности и усъвършенстването на ключовите си компетентности. 4PL компаниите осигуряват единен, интегриран подход към управлението на глобалните вериги за доставка и предлагат редица възможности за тяхното усъвършенстване, които се изразяват в: оптимизиране на планирането и изпълнението на бизнес процесите, минимизиране на разходите, подобряване на резултатите, развитие на сътрудничеството и взаимоотношенията между партньорите във веригата за доставка, и като краен резултат – увеличаване на удовлетвореността на крайните клиенти във веригата, нарастване на продажбите и печалбата и повишаване на конкурентните предимства на цялата верига за доставка. Засега приложението на модела 4PL в практиката е ограничено най-вече до големите международни и новостартиращите компании. Но поради способността му да предлага гъвкави решения за усъвършенстване на която и да е верига за доставка – от

най-елементарната до най-комплексната, специалистите очакват в бъдеще той да придобие по-широка популярност.

Литература

Баджева С., *4PL модел Кумай – Европа*, сп. Логистика, бр. 7, 2013.

ACS Global Services Co., Ltd., official website, <http://www.acs-globalservices.com> (достъпен на 28.07.2014 г.)

Blanchard, D., *Supply Chain Management: Best Practices*, 2nd edition, John Wiley & Sons, USA, 2010.

Burnson P., *Global Logistics: Demystifying the 4PL*, Logistics Management, April 2011, http://www.logisticsmgmt.com/article/global_logistics_demystifying_the_4pl (достъпен на 28.07.2014 г.)

Logistics Glossary, <http://www.logisticsglossary.com> (достъпен на 28.07.2014 г.)

Rushton A., Croucher P., Baker P., *The Handbook of Logistics and Distribution Management: Understanding the Supply Chain*, 5th edition, Kogan Page, UK, 2014.

Rushton A., Walker S., *International Logistics and Supply Chain Outsourcing: from Local to Global*, Kogan Page, UK, 2007.

Skjøtt-Larsen, T., Schary, Ph. B., Mikkola, J. H., Kotzab, H., *Managing the Global Supply Chain*, 3rd edition, Copenhagen Business School Press, Denmark, 2007.

ИКОНОМИЧНИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА: ПРИНЦИПИ И УПРАВЛЕНСКИ ПРАКТИКИ

гл. ас. д-р Доброслав Моллов*

Резюме

В съвременните условия на глобализация, ускорена динамика и засилена конкуренция на международните пазари, компаниите са изправени пред необходимостта да търсят нови модели за управление на своите глобални вериги за доставка. Днешният клиент има възможност да избира сред много конкурентни предложения, той иска да получи своята поръчка в максимално кратки срокове, той има високи изисквания по отношение на качеството, обслужването и стойността, която получава и за която е готов да заплати, той често променя своите желания. Принципите на икономичното мислене (lean thinking) учат как компанията да се фокусира само върху тези дейности, които водят до повишаване на стойността за клиента, а оттам – и на печалбата. Приложени към управлението на глобалните вериги за доставка, те дават възможност на партньорите във веригата да се ориентират изцяло към клиента и удовлетворяването на неговите потребности, и да постигнат висока конкурентоспособност и дългосрочна печалба, като произвеждат качествени и стойностни продукти, и ги доставят на клиентите по бърз и гъвкав начин. Обект на доклада са икономичните вериги за доставка, а предмет – специфичните особености при тяхното управление. Докладът представя основните идеи на икономичното мислене, обобщава водещите принципи на икономичните вериги за доставка, показва как тези принципи намират израз в отделните насоки от управлението на съвременните глобални вериги за доставка, и коментира предимствата и рисковете при изграждането на икономични вериги за доставка.

Ключови думи: вериги за доставка, управление на веригите за доставка, икономични вериги за доставка, глобални вериги за доставка, икономично мислене, икономично производство.

JEL класификация: F23, L23, M11.

LEAN SUPPLY CHAINS: PRINCIPLES AND MANAGEMENT PRACTICES

Summary

Modern companies, challenged by globalization, accelerated dynamics and stronger competition in global markets, are facing the need to explore new models for their global supply chain management initiatives. Today's customers have many competing offers to choose from; they want to receive their order as soon as possible; they have high expectations in terms of quality, service and value they receive and are willing to pay; they often change their wishes. The principles of lean thinking teach companies how to perform only those activities that add value to the customer and increase returns. Lean principles, applied to global supply chain management, enable companies to focus on their customers' needs, achieving high level of competitiveness and long-term profit by producing high-quality and valuable products and delivering them to the customers in a fast and flexible way. This report presents the concept of lean supply chains and discusses the specific aspects of their management. Summarized are the main ideas of lean thinking and the guiding principles of lean supply chains. The implementation of these principles in various aspects of modern global supply chain management practices is commented, and the benefits and risks in building lean supply chains are discussed.

Key words: supply chains, supply chain management, lean supply chains, global supply chains, lean thinking, lean manufacturing.

JEL classification: F23, L23, M11.

* Катедра "МИО и бизнес", УНСС.

Увод

В съвременните условия на глобализация, ускорена динамика и засилена конкуренция на международните пазари, компаниите са изправени пред необходимостта да търсят нови модели за управление на своите глобални вериги за доставка. Постоянният процес на иновации води до непрекъснато предлагане на нови продукти и драматично съкращаване на жизнения цикъл на продуктите. Днешният клиент има възможност да избира сред много конкурентни предложения, той иска да получи своята поръчка в максимално кратки срокове, понякога дори часове или минути, той има високи изисквания по отношение на качеството, обслужването и стойността, която получава и за която е готов да заплати. Същевременно производството на големи партии с цел реализиране на икономии и поддържането на защитни запаси като буфер срещу променливото търсене могат да доведат до значителни загуби поради бързо променящите се желания на клиентите. Следователно е необходим модел за управление на глобалните вериги за доставка, който да бъде изцяло ориентиран към клиента и удовлетворяването на неговите потребности. Принципите на икономичното мислене (*lean thinking*)¹, добре познати в световната практика, учат как компанията да се фокусира само върху тези дейности, които водят до повишаване на стойността за клиента, а оттам – и на печалбата. Приложени към управлението на глобалните вериги за доставка, тези принципи дават възможност на партньорите във веригата да постигнат висока ефективност, като произвеждат качествени и стойностни продукти, и ги доставят на крайните клиенти по бърз и гъвкав начин.

Кратка история на икономичното мислене

Идеята за икономичност не е нова. Още в началото на XX век Frederick Taylor развива принципите на научния мениджмънт и предлага научен анализ с цел елиминиране на излишните дейности и усилия в ръчния труд. В същото време Frank и Lilian Gilbreth използват новата за времето си технология – киното, за да анализират времето, движението и умората при различни операции. Резултатите от техните изследвания по-късно ще намерят израз в ергономията, т.е. оптимизирането на човешкия труд.

През 1908 г. Henry Ford създава автомобил, конструиран от стандартни модули, а в периода 1913-1914 г. въвежда във фабриката Highland Park поточното производство, като подрежда машинното оборудване в процесна последователност. Воден от идеята, че поточната линия на би вървяла стабилно и бързо без наличието на добри компоненти, той поставя в основата на своя проект качеството и навременните доставки. Всички производствени

¹ В англоезичната литература концепцията е известна като "lean thinking" или "lean principles". Самата дума "lean" е предложена за първи път през 1987 г. от John Krafcik, тогава млад изследовател в Масачузетския технологичен институт (MIT), който предлага този термин за описание на комбинацията от методи за производство, разработване на продукти, сътрудничество с доставчици, обслужване на клиенти, качество и управление, създадени от японската компания Toyota Motor Corporation и намерили израз в т.нар. Производствена система на Toyota (Toyota Production System). Буквалният превод на тази дума на български език е "сух, слаб, крехък, мършав", но в разглеждания контекст тя се използва в преносен смисъл и има значение на "спестяващ, икономичен, пестелив". В българската литература няма утвърден превод на словосъчетанието "lean thinking" и свързаните с него "lean manufacturing" и "lean supply chains". Срещат се вариантите "тънко", "стегнато", "пестеливо", "икономично" и дори "лийн" мислене. В настоящия доклад възприемаме словосъчетанията "икономично мислене", "икономично производство", "икономични вериги за доставка" и т.н., тъй като по наше мнение този превод най-точно отговаря на същността на концепцията "lean thinking" и изпълнява условията за яснота, точност, еднозначност, краткост, строгост и благозвучност при използването на научна терминология.

процеси, материали, логистични дейности и работници са интегрирани в цялостна балансирана система, в която функционира фабриката.

През 1937 г. Kiichiro Toyota основава компанията Toyota Motor Company с идеята за доставка на частите тогава и там, където са необходими. Малко по-късно тази идея добива популярност като концепцията Just in time (доставка точно навреме). През 50-те години Taiichi Ohno разработва практически методи за внедряване на идеите на Toyota, въвеждайки системата kanban¹.

През 60-те години под ръководството на Eiji Toyoda, Toyota постепенно изгражда управленска система с нов подход към решаването на проблемите, ръководството, производствените операции, сътрудничеството с доставчици, разработването на продуктите, проектирането на процесите и обслужването на клиентите, наречена "икономично управление" (lean management). По същото време е учредена и наградата Deming, която насърчава японските компании да използват методите за статистически контрол върху качеството. През 1965 г. Toyota печели тази награда като компания, поставяща качеството в основата на своята система за управление и обучаваща всички мениджъри как да решават проблемите чрез научния метод на Deming².

През 1973 г. са създадени принципите на световноизвестната Производствена система на Toyota, първоначално под формата на инструкции за вътрешна употреба, а през 1977 г. и следващите години те са популяризирани пред света и стават предмет на подробно описание и изследване. През 1983 г. Toyota и General Motors създават смесено предприятие – New United Motors Manufacturing (NUMMI), чрез което за първи път се извършва директен трансфер на знание и опит за японската производствена практика отвъд границите на японското обкръжение.

През 1986 г. Motorola създава Six Sigma – набор от инструменти и техники за статистически контрол върху качеството и подобряване на процесите в организацията, които целят постигане на бездефектно производство – един от принципите на Toyota. Успоредно със Six Sigma възниква и системата Shingo, наречена така по името на един от съавторите на Just in time – Shigeo Shingo. Тази система и философия за управление на производството предлага въвеждане на постоянен контрол на процеса за всички произвеждани продукти и предприемане на корективни действия веднага след допускане на грешка с цел предотвратяване възникването на дефекти.

През 1990 г. Michael Hammer поставя началото на концепцията за реинженеринг на бизнес процесите – анализ и тотално преосмисляне на бизнес модела на компанията с цел подобряване обслужването на клиентите, съкращаване на разходите и повишаване на конкурентните предимства. В основата на концепцията стои друг принцип на Toyota – идеята за постоянно подобряване, известна като kaizen.

През 1990 г. James Womack, Daniel Jones и Daniel Roos публикуват книгата "Машината, която промени света" (Womack et al., 1990), в която подробно обясняват принципите на икономичния начин на мислене и потенциала му да повиши конкурентните предимства на компаниите. В своя труд авторите представят възможностите за доближаване на производствените компании до най-добрите в света и в своя отрасъл. Изложеният подход става извес-

¹ Kanban е система за контрол на придвижването на материали, части и компоненти в производствения процес чрез използването на специални знаци или карти с цел избягване претоварването на производствената система и редуциране на запасите. Системата е основен компонент на концепцията "Just in time" (доставка точно навреме).

² Научният метод на Deming е итеративен метод за управление, който намира приложение в контрола и постоянното подобряване на процесите и продуктите. Методът е известен на английски език и с акронима PDCA цикъл, който отразява четирите стъпки при неговото прилагане: планиране, реализация, проверка, действие.

тен като "икономично производство" (lean manufacturing) и се базира на Производствената система на Toyota.

През 2001 г. Toyota обобщава своята философия, ценности и производствени идеали под формата на 14 принципа, известни като Пътят на Toyota и подробно описани от Liker (2004). Концепцията за икономично производство добива популярност в целия свят, а в последните години започва да се прилага и в цялостното управление на веригите за доставка.

Концептуална основа на икономичните вериги за доставка

В основата на концепцията за икономичните вериги за доставка (lean supply chains) стоят две основни идеи. Първата от тях е идеята за икономично мислене, която се базира на философията и практиката на Toyota, и намира израз в пет принципа, концентрирани върху елиминирането на загубите. Те са обобщени от Womack et al. (1990) и Womack & Jones (1996) и се изразяват в следното:

- извършване само на дейности, добавящи стойност от гледна точка на клиента;
- постигане на прозрачност и видимост по отношение на всички добавящи стойност дейности, необходими за създаване и доставка до клиентите на продуктите на компанията;
- извършване на дейностите, добавящи стойност, като постоянен поток без прекъсване, отклонение, обръщане назад, изчакване или генериране на загуби;
- произвеждане само на продуктите, които се търсят и изискват от клиента, по системата точно навреме;
- стремеж към съвършенство чрез постоянно подобряване (kaizen) и премахване на загубите и отпадъците, веднага щом те бъдат разкрити.

Другата идея е за т.нар. "подвижни" вериги за доставка (agile supply chains), която се изразява в проектирането на система на организация, позволяваща бързото реагиране на непредвидимите промени в търсенето на пазара. Фокусът е върху необходимостта компаниите да работят заедно и координирано в рамките на веригата за доставка, за да отговорят на изискванията на клиентите, и да постигнат гъвкавост по отношение на производството и дистрибуцията. Това ще им позволи да бъдат отговорни към всяка промяна в желанията на клиентите. По този начин идеята за "подвижност" признава ключовото значение на крайните клиенти във веригата за доставка и предлага начин за изграждане на система и структура, които да обслужват техните желания и да удовлетворяват техните потребности по най-добрия възможен начин. Rushton et al. (2014) обобщават основните принципи на "подвижните" вериги за доставка по следния начин:

- поддържане на минимално количество запаси;
- високо интегрирани системи за управление на веригите за доставка, които осигуряват ясна видимост на запасите във всички етапи от веригата;
- попълване на запасите в отделните етапи от веригата за доставка въз основа на данните за реализираните актуални продажби, постъпващи директно от клиентите чрез интегрирани информационни системи;
- използване на най-кратките възможни срокове за доставка и извършване на операциите;
- доставка на завършените продукти директно от фабриката до клиента;
- съвместно планиране на производството от различните функционални звена в компанията;
- прилагане на принципа на отлагане до последния възможен момент, често след получаването на конкретна поръчка, на финалното конфигуриране и доставката на завършения продукт до клиента, като се поддържат запаси от компоненти, части и модули в полуготов вид, вместо от завършени продукти.

Изложените идеи намират израз в разрешаването на дилемата ефективност-отговорност спрямо крайния клиент. Отговорността спрямо клиента изисква повишаване качеството на обслужване, т.е. изпълнение на голямо количество поръчки, доставка навреме и на качествени стоки, и като следствие – ограничаване броя на рекламациите и на върнатите продукти. Постигането на ефективност във веригата на доставка означава компаниите да постигнат висока норма на възвръщаемост на инвестициите в запаси и други активи и да намерят пътища за съкращаване на оперативните и продажбените разходи, което ще доведе до повишаване на приходите и печалбата. Управлението на съвременните глобални вериги за доставка изисква едновременни подобрения както в нивото на обслужване на клиентите, така и на вътрешната оперативна производителност на компаниите във веригата. Намирането на баланс между тези две цели лежи в основата на концепцията за икономичните вериги за доставка.

Основни принципи на икономичните вериги за доставка

Икономичната верига за доставка е система от взаимосвързани и взаимозависими сили, които оперират в унисон за постигане на общите стратегически цели във веригата (Martichenko, 2013). В литературата се предлагат различни съчетания от принципи, които компаниите да следват, за да изградят и управляват своите глобални вериги за доставка по икономичен начин. Така например Mandyam Srinivasan, професор в Университета в Тенеси, формулира 14 принципа подобно на 14-те принципа на Toyota, а John Black, бивш директор по научно-изследователската и развойна дейност в областта на икономичното производство в Boeing Commercial Airplanes, предлага 9 тактики за реализиране на икономичните инициативи (Blanchard, 2010). Martichenko (2013) представя в обобщен вид принципите на икономичните вериги за доставка, като формулира 8 основни принципа:

1. Елиминиране на загубите във веригата за доставка. Този принцип е пряко свързан с идеята за икономичност. Приема се, че всяка дейност, която не добавя стойност в очите на клиента, е загуба, тъй като клиентът определя стойността на продуктите и ако той не иска да плати за тях, значи това е загуба. Съгласно думите на Fujio Cho, бивш президент на Toyota, "загуби са всичко друго освен минималното количество оборудване, материали, части и работници (работно време), които са абсолютно необходими за производството"¹. От литературата са добре известни седемте категории загуби, формулирани от Taiichi Ohno (Ohno, 1988) и заложили в системата Just in time: от свръхпроизводство, от време за изчакване, от транспортиране, от поддържане на излишни запаси, от излишно движение на хора и оборудване, от ненужна обработка и от дефектни продукти. В контекста на концепцията за устойчиво развитие Heizer & Render (2014) предлагат да се добавят и други загуби, като например загуба на енергия, вода и въздух, когато тези ресурси се използват над минималното необходимо ниво. Martichenko (2013) определя следните загуби, разгледани през призмата на управлението на веригите за доставка:

- системна сложност – излишни стъпки и объркващи процеси;
- време на процесите – излишно време за изчакване;
- транспорт – излишно движение на продуктите;
- пространство – поддържане на складови пространства за излишни запаси;
- запаси – излишни суровини, продукти в процес на обработка и завършени продукти;
- човешки усилия – дейности, които не добавят стойност;
- пакетиране – контейнери, които транспортират въздух или причиняват щети на товарите.

¹ Цит. по Jacobs & Chase (2014), p. 348.

2. Осигуряване на видимост в цялата верига за доставка по отношение на потреблението на ресурсите. Видимостта елиминира т.нар. камшичен ефект, който се изразява в изкривяване на информацията за реалното търсене назад във веригата за доставка и води до натрупването на свръхзапаси с цел отговор на търсене, по-високо от очакваното.

3. Съкращаване на времето за извършване на процесите. Например ограничаването на времето за логистичните дейности осигурява бърза доставка до клиента, което приближава веригата до реалното търсене, увеличава гъвкавостта и редуцира загубите от свръхпроизводство.

4. Създаване на гладък поток от материали и информация, който редуцира значително загубите. Това изисква всички департаменти и функции в компаниите от веригата за доставка да работят в хармония.

5. Използване на система на изтегляне (pull). За разлика от традиционната система на изтласкване (push), при които производството и операциите се основават на приетата дългосрочна програма и проучванията на пазарните потребности, при системата на изтегляне процесите се стартират от клиентите във веригата и от тяхното реално търсене и потребление. Когато една стока бъде продадена на пазара, клиентът "изтегля" неин заместител от предходната позиция във веригата за доставка, това генерира поръчка към предишното звено и така се стига до суровините. Следването на подобен подход ограничава сложността и загубите, съпътстващи процесите на планиране, както и свръхпроизводството, и осигурява визуален контрол върху материалния поток във веригата за доставка посредством информационни системи и технологии. За да работи гладко системата на изтегляне, се изисква поддържането на високо качество на всеки етап от процеса, стабилни връзки с доставчиците и предвидимо търсене на крайния продукт. Същевременно поръчката на крайния клиент трябва да се изпълни максимално бързо от доставчиците и продуктите да се доставят само на мястото, във времето и в количеството, от което има нужда.

6. Увеличаване на бързината и намаляване на колебанията. Удовлетворяването на търсенето на клиента чрез честата доставка на малки пратки увеличава бързината, което помага за намаляване на запасите и времето за обработка и дава възможност за по-добро съгласуване между доставките и реалното търсене на клиентите.

7. Сътрудничество и прилагане на дисциплина по отношение на процесите. Когато всички членове на веригата за доставка виждат дали работят "в такт" с клиента и неговите изисквания, те могат по-добре да си сътрудничат и да идентифицират проблемите, да определят причините за тях и да предприемат необходимите коригиращи действия.

8. Фокусиране върху общите разходи за изпълнение, т.е. вземане на решения, които ще посрещнат очакванията на клиентите при възможно най-ниските общи разходи, независимо къде са генерирани по веригата за доставка. Това означава да се елиминират решенията, които са от полза само за една част от веригата за сметка на другите. Това е истинско предизвикателство, но може да бъде постигнато, когато загубите са елиминирани и всички членове на веригата получават споделени оперативни и финансови изгоди.

Управление на икономичните вериги за доставка

Изложените принципи на икономичните вериги за доставка променят фокуса на управлението на отделните дейности и процеси във веригата. В следващото изложение ще бъдат представени накратко основните направления на решенията, свързани с изграждането на икономични вериги за доставка, както и по-важните инструменти и модели, доказани в практиката като успешни по отношение постигането на икономичност.

Конфигурация на веригата за доставка. Тук трябва да се даде отговор на два въпроса: колко да бъдат участниците във веригата и в колко вериги да участва дадената компания. По отношение на първия въпрос идеята за икономичност изисква да бъде изградена верига

за доставка с минимум участници и възможно най-проста структура, както и поддържане на стабилни взаимоотношения с партньорите. Това е свързано с:

- избор на икономични доставчици – те са способни да се адаптират към промените в обкръжението. Поради постигнатата от тях ефективност на процесите цените им са по-ниски, а качеството – гарантирано. Те доставят продуктите навреме и се стремят към непрекъснато подобрене;
- избор на икономични клиенти – те добре осъзнават своите потребности и задават точни изисквания; те оценяват скоростта и гъвкавостта и очакват висока степен на качество по отношение на доставката; те са заинтересовани да установят ефективни партньорства със своите доставчици; те очакват да получат стойност от продуктите, които закупуват, и да предоставят стойност на своите клиенти във веригата за доставка;
- изграждане на партньорства между доставчиците и клиентите във веригата за доставка, при които доставчик и клиент работят съвместно чрез открита комуникация помежду си и с цел премахване на загубите и съкращаване на разходите. За успеха на този вариант са необходими доверие, взаимно уважение, отдаденост на съвместната цел, коопериране и изграждане на дългосрочни взаимоотношения. В резултат от партньорството може да се постигне съкращаване на ненужните и дублиращите се дейности, намаляване на запасите от незавършени продукти или такива в процес на обработка, подобряване на качеството и надеждността. В икономичните вериги за доставка компаниите виждат своите доставчици и клиенти като продължение на своите организации.

По отношение на втория въпрос трябва да се има предвид, че някои компании, които обслужват много пазари и пазарни сегменти, предпочитат да изградят отделни вериги за доставка за всеки от тях. Това е така, защото различните продукти, пазарни сегменти или региони често изискват различни подходи, или отделните бизнес единици на компанията търсят възможност за по-голям контрол върху своите вериги с оглед постигане на специфичните бизнес цели. Разбира се, на този вариант са присъщи доста рискове, произтичащи от повишената сложност при координацията, трудност при управлението на процесите, увеличените разходи, проблемите с интегрирането на информационните системи и синхронизирането на данните. Те могат да бъдат минимизирани при умело управление на веригата за доставка. Възможен вариант е част от веригата да бъде обща, а някъде да се разклонява (например един и същ производствен център с цел икономии от мащаба и различни процеси, свързани с доставката и обслужването на клиентите). Ако в резултат на исторически придобивания съществуват много вериги с дублирани дейности, те трябва да се съчетаят, като се отстранят повторенията и се елиминират загубите. Основното правило е: ако могат да се посрещнат нуждите на най-доходоносните пазарни сегменти и клиенти на приемливо ниво на обслужване и разумни (оправдани) разходи с една верига за доставка, тогава да се изгради една верига; ако целите, свързани с разходите, времето на изчакване и доставката за различни продукти и пазарни сегменти се различават помежду си, или се налага диференциран управленски контрол, тогава следва да се изградят частично или напълно отделени вериги за доставка.

Стратегическо планиране. Икономичното мислене изисква прилагането на интегриран процес на стратегическо планиране, при който да се постигне синхронизация между всички функции в организацията и нейната верига за доставка с цел ограничаване на загубите и постигане на гъвкавост. В практиката намира приложение подходът S&OP (Sales and Operations Planning, Планиране на продажбите и операциите). Той включва: актуализирана прогноза за търсенето, въз основа на която се създават план за продажбите и обслужването на клиентите, производствен план, план за управление на запасите, план за иновациите, план на стратегическите инициативи и като краен резултат – финансов план. По този начин се постига съгласуваност между планирането на отделните дейности и бизнес стратегията на компанията и веригата ѝ за доставка.

Снабдяване. Много компании следват сложен процес на закупуване на ресурси и материали, който може да бъде улеснен чрез прилагането на икономичните практики. Обикновено големите международни компании имат екип по снабдяване в главната квартира, който определя правилата и контролира локалните екипи по снабдяване, т.е. функцията снабдяване е дублирана, а това е разход на ресурси. Компаниите, които следват икономичните принципи, минимизират тази функция, като на всеки доставчик предоставят само една точка за контакт, което улеснява преговорите и сключването на договорите. Основен фактор за постигане на икономичност в снабдяването е автоматизирането. В англоезичната литература се използва терминът e-procurement (електронно доставяне), т.е. автоматизиране на трансакциите чрез използване на уеб-базиран приложения, интегрирани със системата за финансова отчетност на компанията и премахване на необходимостта от човешка намеса, както и осигуряване на видимост на операциите за доставчиците и клиентите.

Производство. Целта на икономичното производство е да бъде минимизирано количеството на входящите ресурси и максимизирано количеството на изходящите, като се елиминират загубите (Heizer & Render, 2014). Следователно трябва да се произвежда точно това, което иска клиентът като количество и време, с минимум ресурси. Прилагането на тази концепция дава възможност за значително намаляване на разходите и подобряване на качеството. Производствените процеси могат да бъдат подобри така, че да се съкратят загубите и използването на ресурсите, и едновременно с това да се поддържа високо ниво на производителност. Например вместо големи вертикално интегрирани производствени предприятия могат да бъдат изградени малки по размер специализирани фабрики, проектирани за изпълнение на една или няколко сходни задачи. Те трябва да бъдат синхронизирани помежду си, за да се постигне висока скорост и бърз отговор на промените в обкръжението. Важен елемент от икономичното производство е и поддържането на високо качество, като целта е постигане на бездефектно производство и като следствие – ограничаване броя на връщанията и спестяване на ресурси за тяхната обработка. За контрол на качеството може да се използва системата Six Sigma в съчетание с принципите на Shingo за постоянен контрол върху процесите, както и внедряването на стандарти за качество.

Складиране и управление на запасите. В много от складовите функции могат да се генерират загуби, като например: изпратени по грешка или дефектни продукти (резултатът е връщане или рекламация), излишък на запаси (изисква допълнително място, което намалява ефективността на склада), излишно движение и манипулиране на продуктите, изчакване за компоненти, проблеми с работата на информационните системи. Интересни са следните думи, приписвани на Taiichi Ohno: "Колкото по-голямо количество запаси поддържате в наличност, толкова по-малко вероятно е да имате продукта, който клиентът наистина желае"¹. Следователно основен фокус в това направление е елиминирането на излишното количество запаси, тъй като натрупването им генерира допълнителни разходи за манипулиране и съхранение и създава затруднения при тяхното управление. Приложение тук намират: изборът на подходящ методи за прогнозиране на търсенето, доброто планиране на материалните ресурси, споделянето на информация за търсенето между всички партньори във веригата за доставка с цел редуциране на камшичния ефект.

Транспорт и логистика. В тази група попадат управленските решения, свързани с придвижването на материалния поток във веригата за доставка. В много случаи компаниите осъзнават, че усилията за повишаване удовлетвореността на клиента водят до неподходящи решения относно експедирането на товарите. Например експедират се пратки без да бъдат комбинирани, което увеличава разходите, или се избират по-бързи и съответно по-скъпи варианти за транспортиране. В повечето случаи броят на транспортните и логистични ком-

¹ Цит. по Mentzer et al. (2007), p. 287.

пании, с които доставчиците работят, е ненужно голям. Затова някои от ключовите дейности в тази насока са: оптимизиране на транспортната мрежа чрез избор на подходяща комбинация от начини за транспортиране, обединяване на поръчки, комбиниране на превози, оптимизиране на маршрутите, директно претоварване. Системата "директно претоварване" (cross-docking) е въведена в практиката от компанията Wal-Mart и се изразява в претоварване на материалите и продуктите в специални дистрибуционни центрове от едно превозно средство на друго, като товарите се съхраняват докато се транспортират. Т.е. превозното средство изпълнява и ролята на склад, което спестява разходи за поддържане на запаси и управление на складове.

Обърната верига за доставка. Както е известно, тя обслужва процеса на обработка на връщанията във веригата, произтичащи от рекламации, отказ на клиента от продукта, изтичане на срока за използване на даден продукт (например при лизинг), бракуване на продукти, доставки по грешка и др. В резултат от този процес се генерират значителни загуби. Затова в днешно време компаниите започват да обръщат все повече внимание на управлението на обърнатата верига за доставка и да прилагат икономичното мислене към тях с цел ограничаване на загубите и повишаване на стойността за клиента. Myerson (2013) отбелязва, че когато се проектира обърнатата верига, трябва да се имат предвид следните фактори:

- Ограничаване броя на връщанията. В контекста на икономичното мислене се прилага т.нар. качество на източника – философия, според която работниците във фабриката се инспектират сами и са персонално отговорни за качеството на своя резултат. От тях се очаква да направят частта коректно още от първия път и да спрат веднага работа, ако възникне проблем. Например, ако работникът открие проблем с качеството, или възникне проблем с безопасността, той е задължен да натисне бутона стоп на производствената линия и да предаде визуален сигнал. Съответните служители от други функционални области в компанията отговарят на алармата и решават проблема;
- Финансови стимули, например поемане на разходите за връщане с цел повишаване на стойността за клиента от обслужването;
- Прехвърляне на дейности. Ако компанията няма необходимите компетентности за управление на обърнатата верига за доставка, тя трябва да прехвърли тази дейност към специализирани компании за логистични услуги;
- Време на процеса. Необходимо е да се направи анализ на отделните стъпки от процеса на връщане с цел идентифициране и елиминиране на потенциални източници на загуби;
- Технология. Компанията трябва да инвестира в подходяща технология, която да подпомогне контрола и измерването на резултатите от процеса на връщане.

Добре планираната обърната верига за доставка може да е печеливш вариант, тъй като тя идеално се вписва в съвременния фокус върху устойчивото развитие, редуцира разходите, подобрява репутацията на компанията и удовлетворява клиентите, т.е. тя може да бъде източник на конкурентно предимство за компанията и нейната верига за доставка.

Внедряване на концепцията за икономична верига за доставка

Въз основа на принципите на икономичното мислене Lean Enterprise Institute предлага 5-стъпков процес на внедряване на концепцията за икономичност във веригите за доставка:

1. Определяне на стойността от гледна точка на крайния клиент по продуктови групи. Fawcett et al. (2007) определят 5 основни източника на стойност за клиента във веригата за доставка:

- качество, изразено в техническите характеристики, отличителните характеристики спрямо конкурентите, надеждността, съответствието със спецификацията на клиента,

трайността, възможността за сервизно обслужване, естетичността, възприетото от клиента качество на продукта;

- разходи за създаване на продукта;
- гъвкавост, т.е. способност за адаптиране към нови, различни, променящи се изисквания на клиентите;
- доставка, т.е. бързо и надеждно изпълнение на поръчките на клиентите, елиминиране на колебанията във времето за доставка;
- иновации, т.е. създаване на нови продукти, услуги и процеси.

Подходящ инструмент за анализ на стойността за клиента във веригата за доставка е моделът на 3D верига на стойността, предложен от Fulton (2013). Моделът се основава на традиционната верига на стойността на Michael Porter, доразвита и представена визуално в 3 измерения. Първото измерение е вътрешната верига, която съдържа бизнес процесите в рамките на компанията. Второто измерение е външната верига, която се състои от външните бизнес процеси, обвързващи компанията с нейните партньори във веригата за доставка. Тези две измерения, визуализирани като равнини, се пресичат в права, наречена ос на стойността, която олицетворява натрупването на стойност чрез едновременното координирано и стратегически съгласувано извършване на вътрешните и външните бизнес процеси.

2. Идентифициране на всичките дейности от потока на стойността за всяка продуктова група, и елиминиране където е възможно на тези от тях, които не добавят стойност за клиента. За графично описание и анализ на дейностите се използва техниката value stream mapping (картографиране на потока на стойността), предназначена да визуализира продуктовете потоци през отделните стъпки на процеса. Инструментът показва и информационния поток, т.е. необходимата информация за контрол върху процесите. Тази техника е двуетапен процес: първо се описва текущото състояние и след това възможното бъдещо състояние. Подобренията на процеса се означават в модела като kaizen събития.

3. Осигуряване на последователност при изпълнението на добавящите стойност дейности (т.е. тези, които не са елиминирани при предходната стъпка) и създаване на постоянен гладък поток на продуктите към клиента през тези дейности;

4. Създаване на постоянен поток на принципа на изтеглянето, т.е. клиентите инициират извършването на процесите в звената преди тях по веригата за доставка;

5. Постоянно подобряване на дейностите с цел постигане на съвършенство и пълно елиминиране на загубите.

Предимства и рискове при изграждането на икономични вериги за доставка

Въз основа на разгледаните характеристики и особености на управлението на икономичните вериги за доставка можем да обобщим следните техни предимства:

- Повишаване на стойността за клиентите и постигане на висока степен на удовлетвореност на техните желания и потребности чрез: ориентация към качеството, изразена в постоянен контрол върху процесите с оглед предотвратяване на грешките, поддържане и повишаване качеството на създаваните продукти и услуги; кратко време за доставка, постигнато чрез осигуряване на непрекъснат поток от физически продукти и информация, за да се гарантира, че потребителите получават надеждни и бездефектни стоки на точното място, в точното време и в точното количество; възможност за гъвкавост и адаптиране към бързо променящите се желания на клиентите чрез постоянен процес на иновации и непрекъснато предлагане на усъвършенствани и нови продукти и услуги;

- Повишаване на резултатите и конкурентоспособността на компанията и нейната глобална верига за доставка в дългосрочен план чрез: ограничаване на разходите за снабдяване, производство, поддържане на запаси, дистрибуция и обслужване на клиентите, премахване на загубите и непрекъснато подобряване на процесите; стандартизация чрез документирване, внедряване и използване на най-добрите практики; участие на хората посредством ангажиране на всеки служител в постигането на общите стратегически цели във веригата за доставка, насърчаване на служителите да осъществяват самоконтрол, да търсят причините за загуби, да решават проблемите и да правят подобрения;
- Постигане на устойчиво развитие чрез: предлагане на качествени, надеждни и сигурни продукти и услуги, висока степен на отговорност към клиентите и другите заинтересовани лица, ориентация към дългосрочен растеж и повишаване на изгодата за тях, ограничаване на вредното въздействие върху природната среда чрез оценка на екологичните разходи, елиминиране на загубите от свръхизползване на природните ресурси, редуциране на отпадъците и контрол върху качеството на производствените процеси. По този начин традиционните вериги за доставка се превръщат в "икономични зелени вериги за доставка" (Palevich, 2012).

Същевременно на икономичните вериги за доставка са присъщи и някои рискове, произтичащи от:

- Проблеми с доставките: зависимост от доставчиците, забавяния и прекъсвания в процесите, транспортни проблеми, проблеми с качеството и др.;
- Проблеми с удовлетворяването на клиентите: невъзможност за отговор на свръхтърсенето поради поддържането на ограничено количество запаси; забавяния на доставките поради външни неконтролируеми фактори, проблеми с обслужването на клиентите и обработката на връщанията и др.;
- Високи разходи за внедряване на концепцията, свързани с изграждане на съоръженията във веригата на нов принцип, координиране на дейностите, обучение на служителите, внедряване на информационни системи и др.;
- Затруднения при изграждането на култура на икономично мислене във веригата за доставка поради липса на одобрение от страна на служителите и партньорите във веригата, липса на споделена визия и стратегия, затруднения при обмена на информация, влиянието на културния фактор и др.

Предпоставки за успешното управление на икономичните вериги за доставка и минимизиране на присъщите на концепцията рискове са: взаимно доверие, разбиране и посвещаване на партньорите във веригата на общите цели и стратегии; висока степен на координиране, взаимно съгласуване на дейностите и постигане на хармония при тяхното изпълнение; обмен на информация между партньорите; изграждане на стратегически партньорства; ангажираност на висшето ръководство, създаване и поддържане на обща култура, която стимулира и развива икономичното мислене.

Заклучение

Внедряването на принципите на икономичното мислене в управлението на съвременните глобални вериги за доставка води до подобряване на качеството и производителността на всички бизнес процеси, извършвани от партньорите във веригата – от снабдяването със суровини и материали до производството и доставката на завършените продукти до клиентите. Икономичните практики оптимизират структурата и процесите във веригите, значително съкращават разходите и премахват загубите, и изцяло обвързват на производството с

търсенето на пазара и удовлетворяването на желанията и потребностите на клиентите. Всичко това води до повишаване на стойността за клиентите и като следствие – подобряване на конкурентоспособността на компанията и нейната верига за доставка, повишаване на резултатите, постигане на дългосрочна печалба и устойчиво развитие.

Литература

Blanchard, D., *Supply Chain Management: Best Practices*, 2nd edition, John Wiley & Sons, USA, 2010.

Fawcett S., Ellram L., Ogden J., *Supply Chain Management: From Vision to Implementation*, Pearson Education, USA, 2007.

Fulton S., *Realigning your Organization to face the Future*, 2013, <http://www.tomsitpro.com/articles/cloud-dynamics-business-strategy-it-management-3dvc,2-617.html> (достъпен на 21.07.2014 г.)

Heizer J., Render B., *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, 11th edition, Pearson Education, UK, 2014.

Jacobs F. R., Chase R. B., *Operations and Supply Chain Management*, 14th global edition, McGraw-Hill Education, UK, 2014.

Liker, J., *The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer*, McGraw-Hill, USA, 2004.

Martichenko R., *The Lean Supply Chain: A Field of Opportunity*, Inbound Logistics, January 2013.

Mentzer, J. T., Myers, M. B., Stank, Th. P., *Handbook of Global Supply Chain Management*, Sage Publications, USA, 2007.

Myerson P., *Putting a Lean Spin on Reverse Logistics*, Inbound Logistics, October 2013.

Ohno, Taiichi. *The Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*, Productivity Press, USA, 1988.

Palevich R., *The Lean Sustainable Supply Chain: How to Create a Green Infrastructure with Lean Technologies*, Pearson Education, USA, 2012.

Rushton A., Croucher P., Baker P., *The Handbook of Logistics and Distribution Management: Understanding the Supply Chain*, 5th edition, Kogan Page, UK, 2014.

Womack J., Jones D., Roos D., *The Machine That Changed the World*, Rawson Associates, USA, 1990.

Womack J., Jones D., *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, Simon & Schuster, USA, 1996.

ЩО Е КУЛТУРА И КАК МЕЖДУНАРОДНИЯТ БИЗНЕС ИЗПОЛЗВА ТОВА ПОНЯТИЕ? ПРОМЯНА НА ПАРАДИГМАТА: ОТ КУЛТУРАТА-КАТО-КОД КЪМ КУЛТУРАТА-В-КОНТЕКСТ

гл. ас. д-р Антоанета Дънешка*

Резюме

Значимостта на отчитане на културната принадлежност е отдавна призната в теорията и практиката на международния бизнес. Въпреки интензивните процеси на глобализация и тяхното влияние върху националното бизнес обкръжение, включително в посока конвергенция на глобални ценности, аргументите в полза на културната дивергенция все още трудно могат да бъдат оборени. Националната култура е един от значимите фактори на международното бизнес обкръжение. Настоящият доклад систематизира съвременни теоретични положения за фактора култура, идентифицира актуални понятия и проблеми от межкултурното общуване и търси техния принос към международния бизнес.

Ключови думи: култура, межкултурно общуване, функционалистична парадигма за културата, културата-в-контекст, измерения на културата, културна дистанция, легитимност и културно несъответствие на индивида, културна интелигентност

JEL: F6, Z1

WHAT DOES CULTURE MEAN AND HOW INTERNATIONAL BUSINESS APPLIES THE CULTURE CATEGORY? PARADIGM SHIFT: FROM CULTURE-AS-A-CODE TO CULTURE-IN-CONTEXT

Summary

The importance of considering the cultural background has been established in the international business theory and practice for a long time. In spite of the intensive globalization processes and their impact on the domestic business environment, including the trend toward global values convergence, the arguments in favour of cultural divergence could hardly be contended. The national culture is a significant factor of the international business environment. The paper outlines current debates about the culture factor, identifying key categories and issues in cross-cultural communication and their contribution to the exciting "diversity" that exists within international business.

Key words: culture, cross-cultural communication, functionalist paradigm about culture, culture-in-context, dimensions of culture, cultural distance, cultural legitimacy, cultural incompatibility, cultural intelligence

JEL: F6, Z1

Въведение

Значимостта на отчитане на културната принадлежност е отдавна призната в теорията и практиката на международния бизнес. Културното формиране, както ограничава, така и създава възможности пред индивида. Културата ограничава индивида като блокира определени опции за действие. Културата обаче също така разкрива възможности пред индивида – например, като създава ред в неговото разбиране за социалния свят и за него самия, като изгражда неговата идентичност, цели и стремежи, като придава значимост на едни проблеми, а на други – не.

* Катедра "МИО и бизнес, УНСС, email: antoanetah@dir.bg

Въпреки интензивните процеси на глобализация и тяхното влияние върху националното бизнес обкръжение, включително в посока конвергенция на глобални ценности, аргументите в полза на културната дивергенция все още трудно могат да бъдат оборени. Националната култура е един от значимите фактори на международното бизнес обкръжение. Износът на културни норми често води до конфликти. Основно предизвикателство пред участниците в международния бизнес е да разбират особеностите на националните култури на задграничните пазари, на които оперират. Познаването на чуждата култура е императив за постигане на синергия и успех в международния бизнес.

Целта на доклада е да осветли актуалния дебат относно фактора култура и да очертае неговите проявления в условията на международен бизнес. Въз основа на литературен обзор и аналитични разсъждения, настоящият доклад систематизира съвременни теоретични положения за фактора култура, идентифицира актуални понятия и категории от межкултурната проблематика и търси техния принос към международния бизнес.

Функционалистичните разбирания за култура

Все още отсъства една единствена възприета и утвърдена дефиниция за култура. Един от първите опити за научна дефиниция за култура е на Tylor от 1871г.:

"Култура, или цивилизация, разглеждана в нейния широк, етнографски смисъл, е това комплексно цяло, което включва знание, вярвания, изкуство, нрави, закони, обичаи, както и всякакви други способности и навици, придобити от човека като член на обществото" (Tylor, 1871).

С повече от век по-късно, в усилията си да предложат консенсусна научна дефиниция за култура, Kroeber и Kluckhohn събират 162 съществуващи дефиниции за култура (Kroeber & Kluckhohn, 1952). Според Clanet основната трудност е в намирането на "златна" среда между прекалено тясна и прекалено широка дефиниция за култура. Тясната дефиниция за култура отъждествява културата с изкуство, с продукт на изкуството. Широките дефиниции представят културата като съвкупност от всички човешки дейности и продуктите от тях. Според Clanet, както и според други изследователи като Geertz, Hall, Hofstede, изследователите от проекта GLOBE оптималната "златна" среда е когнитивната дефиниция, която поставя ударение върху създаването на разбирания.

Hall (1976) определя културата като: "начин на живот на хората, който се определя от научените поведенчески модели, от техните нагласи и отношения, както и от материалните блага, до които хората имат достъп". Според Hofstede (1997) културата е "умствено програмиране", което отличава членовете на едно общество от членовете на друго общество. Hofstede представя културата като съставена от няколко пласта. Трите повърхностни слоя – символи, ритуали, герои – Hofstede нарича "практики". В резултат на развитието на технологиите, на глобализацията на медиите, икономическото развитие, практиките се поддават по-лесно на процесите на културна конвергенция. Ценностите са най-трудно податливи на промени – ето защо, те са в ядрото на културата. GLOBE¹ дефинира културата като споделени мотиви, ценности, вярвания, идентичности, възприятия и разбирания за съществените събития. Тази споделеност е резултат от съвместния опит на членовете на групата. Мотивите, ценностите, вярванията, възприятията и разбиранията се предават от поколение на поколение от членовете на групата.

¹ GLOBE е международна, дългосрочна, многофазна и разнообразна като инструментариум изследователска програма, в която участват 170 изследователи, които набират данни от 17300 респонденти на средно мениджърско ниво от 951 организации в 58 държави (62 култури) (Javidan & House, 2001).

Става ясно, че съществуват множество опити за дефиниране на термина култура. Въпреки това, както Gudykunst и Ting-Toomey (1988) посочват, "що се касае до формулирането на интердисциплинарна дефиниция, която да бъде приета в различни области на науката, все още не е постигнат консенсус". Pedersen (1997) също илюстрира трудността в дефинирането на културата като, след широкообхватен литературен обзор, отбелязва: " хората използват културата по същия начин, по който учените използват парадигмите ... за да организират и нормализират своята дейност ..., елементите на културата биват използвани, модифицирани и изоставени в зависимост от ползата им за организиране на действителността".

Какво показва прочитът на цитираните по-горе традиционни, или още т.нар. функционалистични, възгледи за същността на културата?

- Културата може да бъде разбрана като **съвкупност от ценности и практики**. Ценностите се отнасят до това, което е желано и нежелано сред общността от хора. Ценностите се реализират посредством формални и неформални практики.
- Критериите за определяне на желано и нежелано се формират в продължение на дълъг период от време, в съответствие с опита на обществото при адаптиране към външните фактори и при разрешаване на вътрешни за обществото проблеми. Доколкото различните общества се сблъскват с различни предизвикателства в процеса на тяхното оцеляване, **колективното им обучение, под формата на култура**, може да се различава. Това е процес, който води до межкултурни различия.
- Разглеждана като съвкупност от параметри (ценности и практики), **културата отличава, в достатъчна степен, една група от хора от всички останали групи**. Фокусът е върху "**споделеността**" на културните индикатори сред членовете на групата. Неслучайно, много често в теорията и практиката на международния бизнес, терминът "култура" се употребява за обозначаване на **група от хора**, които споделят сходни възгледи и разбирания за света около тях.
- Културата влияе върху начина на взаимодействие на хората с тяхното социално обкръжение – културата оказва влияние както върху конструирането, така и върху възприятието на обкръжението. Културата е инструмент, чрез който индивидът се свързва с околния свят; механизъм за разбиране на света.
- Макар изследователите в областта на межкултурните различия да разпознават различни равнища на културата – индивидуална, организационна, професионална, регионална, национална – основен обект на анализ в техните изследвания е националната култура, т.е. културата на общество, което споделя едно национално обкръжение.
- Въпреки че в литературата доминира допускането за стабилност на културата, и преди всичко на националните културни ценности, в теорията на практиката на международния бизнес все по-уверено навлизат възгледите за културната динамика. Процесите на глобализация са един от факторите, допринасящи за промените в националните култури. Leung et al (2005) заявяват, че "промените в културата са по-чести отколкото доскоро се е считало".

Измерения на националната култура

Широко разпространен подход за изследване на националните културни различия е подходът, който се основава на идентифициране и измерване на измерения на националната култура. Сред този тип изследвания, измеренията на националните култури, изведени от Hofstede (1980) са най-често цитираните в литературата и ползвани в практиката. Първоначално Hofstede извежда четири измерения на националните култури: (1) властово разстояние, (2) индивидуализъм и колективизъм, (3) избягване на несигурността, (4) мъжественост

и женственост, като по-късно прибавя и пето измерение (5) ориентация към времето. Познати са и изследвания на други автори, които също изваждат измерения на националните култури – като се започне от Parsons и Shils (1951), Kluckhohn и Strodtbeck (1961), премине се през Trompenaars (1993), Schwartz (2006) и се достигне до най-новия изследователски проект в областта на межкултурните различия GLOBE (Глобално лидерство и ефективност на организационното поведение) (House, Hanges, Javidan, Dorfman & Gupta, 2004). На абстрактно-теоретично ниво може да се каже, че нагласите, поведението, начинът на живот на членовете на едно общество се отразяват в измеренията на националната култура на това общество. Някои от измеренията на националните култури показват висока степен на стабилност в различните изследвания. Например, властовото разстояние и индивидуализмът/колективизмът се извеждат като значими измерения на националните култури в голям брой изследвания на межкултурните различия.

В межкултурните изследвания, властовото разстояние характеризира степента, в която хората в едно общество приемат неравното разпределение на властта и привилегиите помежду им (Hofstede, 1980). В култури с висок индекс на властово разстояние, йерархията е основен компонент на социалната организация, на взаимоотношенията между хората, и на психиката на индивида. От по-нисшестоящите и по-младите се очаква да демонстрират скромност, учтивост и уважение към по-висшестоящите и по-възрастните. Откритата проява на несъгласие и конфронтация е неприемлива.

Степента на индивидуализъм, съответно колективизъм на едно общество е друга широко изследвана характеристика на националните култури. Kagıtcıbası отчита, че диалектическата връзка между индивид и група отдавна представлява интерес за социалните науки при изучаване на човешката природа и на взаимоотношенията между хората. Колективистичните общества се характеризират със силни семейни връзки в рамките на разширени семейства. Колективистичните култури ценят послушанието, конформизма, учтивостта, демонстрацията на хармония във взаимоотношенията с околните. За разлика от тях, индивидуалистичните общества ценят поемането на инициатива, самостоятелността, независимостта, индивидуалните постижения и вярата в собствените сили на индивида. Индивидуалистичните общества са организирани основно около индивида и ядровото семейство.

Друго измерение на националните култури, което показва стабилност в изследванията е отношението към риска. Bontempo et al (1997) считат, че националните култури се различават по значението, което отдават на "страха от провал", от една страна, и на "желанието за постигане на успех", от друга страна. В тяхното изследване Bontempo et al (1997) откриват по-силно присъствие на "страха от провал" сред азиатските култури, в сравнение със западните култури. Hofstede (1980) извежда измерението "избягване на несигурността", което описва различната степен на толерантност към несигурността в различните национални култури. Тези изследвания дават основания да се очакват систематични различия във възприятието на риска в различните национални култури.

Друга характеристика, която често присъства в изследванията на межкултурните различия е различното отношение към времето в различните национални култури. Макар че интерпретациите на това измерение да се различават при различните автори. Hall (1959) идентифицира тенденцията на индивидите и на организациите от една държава да се отнасят към времето по "монокронен" или "полихронен" начин. **Монокронните общества** проявяват тенденция да работят последователно по определените им задачи – по една задача в даден момент, след чието приключване преминават към изпълнението на друга задача. Според Hall, монокронният начин на работа – с прецизно планиране и фиксирани графици – е характерен за западните общества. Представителите на **полихронните общества** могат да се занимават с няколко задачи едновременно. Те са по-загрижени за човешките взаимоотношения отколкото за конкретните резултати от работата.

В допълнение към четирите измерения на националните култури, изведени от Hofstede, няколко години по-късно, под влияние на т.нар. Китайско проучване на ценностите (Bond, 1988), той включва пето измерение – ориентацията към времето. Hofstede, различава култури с краткосрочна и дългосрочна ориентация към времето. Дългосрочната ориентация се поределя от степента, в която националната култура програмира своите членове да приемат отложено във времето задоволяване на техните материални, социални и емоционални нужди. Дългосрочната ориентация във времето кореспондира силна със склонността на една нация към спестяване, инвестиране и следователно, с растежа на дохода на глава от населението (Hofstede, 2001).

Може да се каже, че изследванията на ориентацията към времето в различните национални култури затварят един пълен кръг с измерението 'ориентация към бъдещето' на изследователския проект GLOBE. Интерпретацията на GLOBE на това измерение се оказва много близка до разбирането на Hofstede за дългосрочна ориентация към времето. А именно, според GLOBE 'ориентацията към бъдещето' е степента, в която обществото насърчава и поощрява ориентираното към бъдещето поведение, като планиране и отложено във времето възнаграждение за усилията (Javidan&House, 2001).

Дългосрочната ориентация към времето рефлектира върху семейните взаимоотношения, върху работните взаимоотношения, върху взаимоотношенията с държавните институции, върху изграждането и поддържането на доверие между хората. Създаването и поддържането на дългосрочни взаимоотношения, основани на доверие, оказва влияние върху процеса на преговорите, върху процеса на вземане на решение, върху фирмените стратегии и върху международните взаимоотношения. Hofstede счита, че дългосрочната ориентация оказва силно влияние върху поведението на фирмата: "Фирмите от култури с дългосрочна ориентация, работят за изграждане на силни позиции на пазара, те не очакват незабавни резултати. На мениджърите (често членове на семейството) се предоставят време и ресурси, за да дадат своя собствен принос. В културите с краткосрочна ориентация към времето, финансовите резултати (от последния месец, тримесечие или година) са от първостепенно значение. Те са основен фокус на системите за контрол. Мениджърите са постоянно оценявани по постигнатите финансови резултати". При анализа на връзката 'ориентация към времето – фирмени стратегии' не бива да се пренебрегва опосредстващата роля на организационната култура. Дългосрочната ориентация към времето, като характеристика на националната култура, може да окаже влияние върху фирмените стратегии, опосредствано от организационната култура.

Откакто Hall (1959) заявява, че културата е комуникация и комуникацията е култура, в литературата се установява силна традиция различията между националните култури да се търсят *на основата на заявените разлики в начина на общуване*, на кодиране и декодиране на съобщенията в различните национални култури. Един от примерите за диференциация на националните култури според този критерий са измеренията висококонтекстуалност / нискоконтекстуалност, въведени от Hall. Класифицирането на националните култури на високо- и нискоконтекстуални е едно от често ползваните от страна на теоретичите и практиците в областта на международния бизнес. В основата на това деление на културите са различните правила за обмен на съобщения между хората и различната степен на експлицитност на информацията, която е обект на обмена. Характерно за общуването в нискоконтекстуалните култури е, че съобщенията са "облечени" в думи, чието значение е ясно и недвусмислено; съобщенията се декодират на основа на това, което е експлицитно заявено от изпращача. Характерно за общуването във висококонтекстуалните култури е, че съобщенията са имплицитни – "облечени" в съвместния опит и разбирания на общуващите. Хората с нискоконтекстуален стил на общуване използват логически-дедуктивно мислене (Hall, 1976). Значението се предава предимно със словесните средства за общуване. Хората с ви-

сококонтекстуален стил на общуване разчитат на индиректния начин на изразяване; значението на това, което се казва се съдържа по-скоро в контекста (отколкото в буквалното значение на самите думи), както и в паравербалното и невербалното поведение на говорещия.

Културна дистанция

Един основен феномен на изследване в областта на международния бизнес е т.нар. *liability of foreignness*. *Liability of foreignness* е термин, който описва допълнителните трудности, които една фирма следва да преодолее, за да работи на чуждестранен пазар, в сравнение с местните за чуждия пазар икономически агенти. Една от основните причини за възникването на допълнителни разходи за чуждата фирма е културната дистанция. Културната дистанция между две държави отразява съществуващите различия в ценностите, нормите и правилата на поведение между тях (Shenkar, 2001). Освен термина 'културна дистанция', в литературата се срещат и други сходни термини като 'психична дистанция' (Johanson & Vahlne, 1977) и 'институционална дистанция' (Kostova, 1999). Някои автори ползват тези термини като взаимозаменяеми, други акцентират върху различията между тях.

Beckerman (1956) изковава термина 'психична дистанция', в опита си да обясни "неочакваното" движение на търговските потоци между европейските държави. Тезата на Beckerman е, че фокусът на 'теорията за локализацията' върху минимизиране на транспортните разходи не може да обясни реалното движение на търговските потоци между европейските държави. Въпреки че Beckerman въвежда термина, той няма съществен принос за изясняване на същността на понятието. Първата формална дефиниция за 'психична дистанция' е дадена от Johanson и Wiedersheim-Paul (1975) от Упсалското бизнес училище: "факторите, които не позволяват или пречат потока на информация между фирмата и пазара. Примери за такива фактори са различията в езика, културата, политическата система, образователното равнище, равнище на икономическо развитие и т.н." Изследователите от Упсалското бизнес училище първоначално ползват концепцията 'психична дистанция', за да обяснят избора на задгранични пазари за осъществяване на експортни операции и на ПЧИ.

От възникването на термина, теоретици и практики на международния бизнес предлагат разнообразие от дефиниции на феномена 'психична дистанция', в които се обръща внимание на разликите между "възприятия" и "реални" различия между факторите, между "разстояние" и "различие". Някои автори разглеждат културната дистанция като термин с потясно значение и считат, че е необходимо реабилитиране на понятието 'психична дистанция', което освен традиционните измерения на националните култури, включва и други фактори (Harzing, 2003). Други автори, например Sousa и Bradley (2006) считат, че психичната дистанция съществува на ниво индивид, а културната дистанция следва да бъде разбрана на равнище държава. Независимо от различните наименования и различията в интерпретацията на концепцията, всички те включват някои общи положения: (1) концепцията е многоизмерна; (2) чуждестранната фирма се натъква на трудности и бариери, на допълнителни разходи при навлизането на нов задграничен пазар; (3) културната/психичната дистанция влияе върху ефективността на процеса на общуване между чуждестранните партньори. Т.е. културната/психичната дистанция е източник на комуникационни проблеми, което от своя страна увеличава разходите и рисковете при участие в международния бизнес. При равни други условия би могло да се очаква по-ниска ефективност при осъществяване на международни бизнес операции на пазари, които са по-отдалечени един от друг – културно, географски, административно, икономически отдалечени. В същото време, някои автори (Evans & Mavondo, 2002; O'Grady & Lane, 1996) считат, че късата психична/културна дистанция може да доведе до самоувереност, която също влияе неблагоприятно върху ефективността на бизнеса.

Друга широко разпространена теза в литературата обръща внимание на необходимостта от предварителна подготовка относно особеностите на чуждестранната култура при работа в чуждестранно бизнес обкръжение. Предварителната подготовка по межкултурно общуване може да помогне за разбирането на поведението на икономическите агенти и на институциите в държавата-домакин. Въпреки това, придобиването на цялото межкултурно знание предварително е почти невъзможно. Межкултурното знание съдържа съществен "мълчалив" компонент, който може да се придобие само постепенно, обикновено като резултат от опита (Johanson & Vahlne, 1977; O'Grady & Lane, 1996; Yamin & Sinkovics, 2006).

Легитимност и културно несъответствие на индивида

Две понятия, които обогатяват разбирането за фактора култура са 'легитимност' и 'културно несъответствие'. Вниманието към тези два феномена нараства в условията на един все по-глобализиращ се и взаимосвързан свят, в който както на ръководни, така и на изпълнителски кадри все по-често се налага да работят на задгранични пазари и с представители на чужди национални култури.

Културното несъответствие може да се определи като ситуация, при която системата от ценности и вярвания на индивида не съответства на общоприетата ценностна система в неговото текущо културно обкръжение. За да представят разбирането си за културно несъответствие, Roth, Kostova и Dakhli (2011) ползват феномена социални мрежи като опосредстваш връзката 'индивид – културно обкръжение'. Според Roth, Kostova и Dakhli (2011) ефективността на индивида е силно повлияна от социалните мрежи, в които той участва. Моделите на социални мрежи, от своя страна, се формират под въздействието на културния фактор. Тримата изследователи приемат, че културното несъответствие е функция на разминаването между моделите на социални мрежи, които индивидът създава и в които участва, и преобладаващият модел на общуване в обществото-домакин. Влиянието на културния фактор е комплексно – то се изразява както на равнище индивид, така и на равнище общество.

Изследователите на международния бизнес отдавна се занимават с проблемите на индивида, който пресича културни граници и се озовава в чуждо културно обкръжение. Изследванията в областта на културната адаптация, културния шок, проблемите на експатриатите традиционно се основават на допускането за наличие на културно несъответствие между индивида и държавата-домакин. В по-голямата част от литературата преобладава тезата, че индивидът трябва да се приспособява и нагажда към чуждестранното културно обкръжение¹. Приема се, че културният неконформизъм оказва отрицателно влияние върху легитимността на индивида. **Легитимността** е приемането и одобрението от страна на обществото на действията на индивида, на средствата, които ползва за постигане на целите си, на неговия начин на работа (Kostova & Zaheer, 1999). Социално одобрение се постига преди всичко, когато индивидът се съобразява с установените норми, т.е. посредством изоморфизъм с обществото като цяло. От позициите на концепцията за социалните мрежи, индивидът се възприема като легитимен в обществото, когато ползва утвърдените в това общество начини на социално взаимодействие. Очакванията са, че хората ще следват тези начини на

¹ Следва да се подчертае, че се появяват публикации, които защитават тезата, че в определени случаи културното несъответствие може да облагодетелства индивида. Например, Roth, Kostova и Dakhli (2011) търсят отговори на въпроси като: По-успешни ли са индивидите, които следват културните норми в обществото от тези, които не ги следват? Съществуват ли ползи за индивидите, които са различни и които се отклоняват от културния профил на обществото? Обществата различават ли се помежду си по начина, по който санкционират различните или са еднакво прощаващи и толерантни към различията на хората?

социално взаимодействие тъй като те отразяват нормите за общуване в обществото. Легитимността е необходимо условие, с което индивидът следва да се съобрази, за да му бъде позволено да работи в обществото. Индивидите, възприемани като нелегитимни е вероятно да бъдат критикувани, санкционирани и дори препятствани да участват в различни социални групи.

Изобщо, в най-новите изследвания на културния фактор се наблюдава тенденция на търсене на *комбинираното влияние на културата на равнище индивид и на равнище общество*. Въпреки разнообразието от дефиниции за култура, традиционно изследователите разглеждат културата като комплекс от характеристики – ценности, вярвания, правила, категории, значения, които се споделят от определена група хора. Тези характеристики биват интернализирани от индивидите влияят върху реакциите им спрямо различни стимули от обкръжението. Степента на интернализация обаче варира спрямо индивида. Независимо, че за една културна група е характерна една централна тенденция в техните ценности, вярвания, правила на поведение, това не означава, че индивидите, принадлежащи към тази група, непременно ще следват тази тенденция. Може да се наблюдава *вътрешногрупова вариация* – тогава, когато ценностите, вярванията, поведението на индивидите се отклоняват в различна степен от централната тенденция на културата на групата. Ето защо, все по-голям брой изследователи считат, че за да се разбере по-пълно влиянието на фактора култура, следва да изследваме както групата, така и индивида. Например, според Magnusson, Vaack, Zdravkovic, Staub и Amine (2008) бъдещите изследователи следва да отчитат както националното равнище, така и индивидуалното равнище при изследване на концепцията за култура. Chapman, Gejewaska-De Mattos, Clegg и Buckley (2008) подчертават "сложното взаимодействие между общество и индивид". Т.е. в съвременната литература в областта на междукултурната проблематика е налице едно засилено внимание към необходимостта от позадълбочено – многопластово, контекстуално обусловено и нюансирано – боравене с концепцията за култура.

Едно друго понятие, което е обект на засилено внимание от страна на теоретици и практики в областта на междукултурната проблематика е **културната интелигентност**. Съдържанието на категорията културна интелигентност също отразява значението на личностната перспектива за ефективното управление на междукултурните различия.

Културната интелигентност се определя като "способността на индивида за успешна адаптация към ново културно обкръжение, т.е. към обкръжение, което е непознато за индивида от гледна точка на неговия културен контекст" (Earley&Ang, 2003). За разлика от традиционните изследвания върху междукултурните различия, разбирането за културна интелигентност поставя ударение върху капацитета на индивида да *реагира адекватно* на изискванията на чуждата култура, а не толкова върху неговото знание за измеренията и нормите на културата. Според Earley и Ang (2003), културната интелигентност включва три взаимно зависими компонента: когнитивен, мотивационен и поведенчески. *Когнитивният компонент* намира израз в способността на индивида да възприема и да разбира чуждата култура въз основа на различни сигнали от тази култура. *Мотивационният компонент* се отнася до вътрешната мотивация и ангажираност на индивида да се приспособи към новото културно обкръжение. *Поведенческият компонент* се изразява в способността на индивида да генерира действията/поведението, които адекватно да отразяват неговото познание и мотивация.

Много близка до разбирането на Earley и Ang е интерпретацията на Thomas и Inkson (2004) за съдържанието на концепцията културна интелигентност. Според Thomas и Inkson, културната интелигентност включва: (1) знание, т.е. разбиране за междукултурното общуване, (2) осъзнатост, т.е. използване на осъзнат подход към междукултурното общуване, (3) поведенчески умения, т.е. изграждане на умения за адаптация и поведение, които да доведат до успех на индивида в условията на различни междукултурни ситуации. Petersson (2004) също изяснява същността на концепцията културна интелигентност през призмата на

способностите и уменията на индивида за културна адаптация. Той определя културната интелигентност като способност на индивида да демонстрира поведение – като ползва умения (например, езикови умения, умения за общуване) и проявява качества (например, толерантност, гъвкавост) –, което е съобразено с културните ценности и нагласи на хората, с които индивидът взаимодейства.

Подобно на културата, културната интелигентност не е вътрешноприсъща на индивида. Културната интелигентност е способност на индивида за ефективна межкултурна адаптация, чийто компоненти – когнитивен, мотивационен, поведенчески – действат съвместно и *могат да бъдат придобити*. Културната интелигентност означава индивидът да възприеме, да разбере и да предприеме определени действия, за да се адаптира към ново културно обкръжение. Високата културна интелигентност на индивида означава, че той е способен да продължи да се учи, когато попадне в ново културно обкръжение; той проявява интерес да се среща и общува в условията на чуждо културно обкръжение. Културната интелигентност предполага *ефективно поведенческо приспособяване* към чужди култури, а не само мисли, намерения и желания за това.

Културата-като-код и културата-в-контекст

Някои автори критикуват изследователите на межкултурните различия за това, че макар последните да признават антропологията като основен компонент на теоретичната база на межкултурната проблематика, те не ползват нейните съвременни постижения. Привържениците на тази теза считат, че традиционните измерения, които се ползват за класифициране на националните култури, се основават на разбирането за културата като статични умствени кодове и ценности. Това ново течение от изследователи критикуват отделянето на феномена национална култура от цялостния контекст, за който националната култура е един от неговите компоненти. Статичният възглед за културата не отчита как социалният и организационен контекст, както и отношенията на власт и подчинение, влияят върху формиране ролята на фактора култура в международния бизнес. Възгледът за културата като състояща се от абстрактни ценности и кодове е прекалено опростен. Културата е динамично вплетена в практиката и в конкретния контекст.

Jack et al (2008) считат, че межкултурните изследвания са заседнали във функционалистичната парадигма. Въпреки аргументите в полза на един по-интердисциплинарен изследователски подход, функционалистичното мислене все още доминира в областта. Функционалистичната перспектива се основава на разбирането за култура като нещо обособено и стабилно, което може да бъде идентифицирано и обобщено. Според Shenkar (2001) често ползваната концепция за културна дистанция прикрива разнообразието от фактори на местното обкръжение и на обкръжението в страната-домакин, както и погрешно приема фирмата и обкръжението като взаимно заменяеми (Shenkar et al, 2008). Макар метафората за културна дистанция да популяризира националната култура като обект на изследване, някои изследователи считат, че разпространението на концепцията за културна дистанция е довело изучаването на фактора национална култура до методологична и теоретична стагнация. В традиционните изследвания се утвърждава допускането, че националната културна идентичност остава нещо самостоятелно, независимо и ясно обособено по време на целия процес на взаимодействие между хората с различна национална принадлежност. Националните култури се разглеждат като самостоятелни единици, рисуващи една картина на "билярдни топки" на културите по света (Wolf, 1982). Статичното и неотчитащо контекста разбиране за култура е слабо приложимо при анализа на реалните межкултурни срещи – особено в областта на международния бизнес, където динамичната и сложна мозайка на международното обкръжение изисква мултидисциплинарен изследователски подход. Една от областите

на международния бизнес, за която статичният и отделен от контекста възглед за културата е особено вреден е межкултурното общуване – като процес на взаимодействие, общуването предизвиква промени във възприятията на участниците (Yoshikawa, 1987).

Статичното и детерминистично разбиране за култура се основава на развитието на американската културна антропология до 50-те години на XX век. Съвременното развитие на антропологията обаче възприема различен възглед за културата (Kapferer, 1982; Friedman, 2002, 1999; Sahlins, 1999; Ortener, 2006). Според Jack et al (2008) макар антропологията да е често споменавана и антрополозите често цитирани в литературата, посветена на межкултурната проблематика, традиционните изследователи в областта на межкултурното общуване и международния бизнес пропускат да отчетат по-новите достижения в антропологията. За да отстранят този пропуск, някои изследователи предлагат преход от разбирането за културата-като-код към разбирането за културата-в-контекст.

Статичното и откъснато от контекста разбиране за културата се свързва с името на Franz Boas (1858-1943) – основоположникът на американската културна антропология. Като имигрант от Германия, Boas внася идеите за *културния партикуларизъм* от немската философия в американската културна антропология. Boas доразвива неокантианската концепция за културата като състояща се от културно обособени принципи за класификация, които намират отражение в категориите на езика. Тази линия на когнитивен релативизъм е доразвита от последователите на Boas. Един от тях – Edward Sapir, в сътрудничество с химика Benjamin Whorf, формулират т.нар. хипотеза на Sapir – Whorf (Whorf, 1956). Според Sapir и Whorf граматиката на културата и езика определят възприятието. Посредством изучаването на езика става възможно да се разберат културно-обусловените възприятия на хората за света около тях.

Възгледите на Boas имат силно влияние и върху Edward Hall (1966) – един от най-влиятелните антрополози в областта на управлението на межкултурните различия. Възприятията и поведението на хората, намиращи израз в начина на използване на времето, пространството и комуникациите, се разглеждат като изпълнение на мълчаливите закони на културата. Това, от своя страна, предполага, че "всички хора са зложници на езика, който говорят" (Hall, 1966). Ето защо, релацията култура – общуване, която е в основата на изследванията на Hall, на Hofstede и на болшинството от изследователите в областта на межкултурните различия, се определя като културен детерминизъм. Според критиците на културния детерминизъм, хофстедианската хватка върху межкултурната проблематика се основава на разбиране за културата, което антропологията изоставя още през 60-те години на XX век. През 60-те – 70-те години на XX век, културата започва да се разглежда като практически-ориентирана логика в САЩ (Wolf, 1974); като продукт на генеративни социални процеси в скандинавските страни (Barth, 1966, 1987); в британската антропология, Gluckman възприема динамиката на конфликта и властовите борби като основа на обществения ред (Gluckman, 1955). Изучаването на структурата на феномена култура се допълва от фокуса върху неговото реализиране в социалната практика. Т.е. през 60-те и 70-те години на XX век антропологията в Европа и САЩ променя концепцията си за култура. Разбирането за култура като схеми и кодове, без да се отчита кой ги използва и контекста на тяхното приложение, отстъпва място на социално- и контекстуално-обусловеното разбиране за култура.

В светлината на този практически уклон в разбирането за култура, Wolf (1974) критикува предходния подход заради отделянето на оценката от контекста на оценяването, както и заради незачитането на влиянието на социалната реалност върху процеса на практикуване на културните ценности. Според новото течение от изследователи, възгледът за културата-като-код бива подкопан от по-съвременните изследвания в антропологията и следва да отстъпи място на разбирането за културата-в-контекст. Тази по-нова концепция подчертава многоизмерността на културата и нейната чувствителност към конкретния контекст.

Sackmann и Philips (2004) считат, че е необходимо разширяване на разбирането за влиянието на културата отвъд бикултурното обкръжение. Межкултурната перспектива следва да отстъпи място на многокултурната перспектива, която отчита по-добре динамиката и сложността на бизнес обкръжението. Съгласно многокултурната перспектива, културните влияния съществуват на няколко нива и се проявяват в различни комбинации, т.е. влиянието на културния фактор не трябва да бъде свеждано само до влиянието на националната култура. Факторът национална култура се преплита с други различия – социални, професионални, различия в статуса и във възможностите за влияние. Нещо повече, изследванията сочат, че когато националната култура си взаимодейства с други разновидности на културата, значението на фактора национална култура може да отслабне (Friedman, 1994).

В литературата се срещат и някои по-крайни възгледи относно фактора култура. Например, във влиятелната публикация "Културата на писане", редактирана от Marcus и Fischer (1986), някои изследователи изразяват критика срещу приписването на култура на "другия". Това според тях предполага приемането на културен холизъм и хомогенизация на хората. Abu-Lughod (1991) дори подкрепя тезата "да се пише срещу културата" и да се отрече напълно концепцията за култура. Тези и други изследователи се обявяват срещу практиката на рисуване на културни портрети, които според тях се основават на политическия акт на различаване и разделяне на хората. Някои от тези критично настроени изследователи поставят под въпрос обективността на изследователя. Marcus и Fischer (1986) обозначават съмнението в безпристрастността на изследователя като "криза на представителството".

Друга група автори с по-крайни възгледи за същността на феномена култура се опитват в по-голяма степен да обхванат властовия компонент на основите на феномена култура. Културната идентичност и културните категории се създават и поддържат от властта и влиянието (Prasad, 2003; Westwood, 2006; Vaara et al, 2005).

Ограничеността на функционалистичното разбиране за култура произтича от свеждането на сложни социални реалности до абстрактни културни характеристики. Според привържениците на концепцията за културата-в-контекст влиянието на фактора култура може да се разбере само когато културната идентичност и културните категории се анализират в тяхната взаимозависимост с други фактори – икономически, социални и властови. Респективно, как хората придават културна оценка на своите действия и на действията на околните зависи от социалните, икономическите и властовите отношения, в които те се намират. Нещо повече, културата носи със себе си възможността за постоянна промяна – когато хората придобиват нов опит и при срещите им с други ценности.

Навлизането на разбирането за културата-в-контекст поставя нови изисквания пред обучението по межкултурна компетентност. Традиционният подход към межкултурното обучение се изразява в предоставяне на информация за страната-домакин и запознаване на обучаваните с измеренията на националните култури (Hofstede, 2001; Trompenaars & Hampden-Turner, 1997; Javidan & House, 2001). Съгласно концепцията за културата-в-контекст обаче познаването на фиксираните измерения на културата-домакин, макар и полезно е недостатъчно за постигане на междуличностна и професионална ефективност на индивида. Обучението по межкултурна компетентност трябва да подчертава значението на откритостта, вътрешната мотивация, гъвкавостта, търпението, които са необходими за постигане на културна интелигентност. Т.е. съгласно идеите за културата-в-контекст, по-важно за експатриатите е да се научат да интегрират информация от разнообразни източници, да се оглеждат за различни сигнали от обкръжението и разумно да отлагат оценката си за произтичащото в чуждестранното обкръжение, отколкото да запаметят списък с фиксирани добри практики на поведение.

Заклучение

Навлизането на разбирането за културата-в-контекст поставя нови изисквания пред обучението по межкултурна компетентност. Традиционният подход към межкултурното обучение се изразява в предоставяне на информация за страната-домакин и запознаване на обучаваните с измеренията на националните култури. Съгласно концепцията за културата-в-контекст обаче познаването на фиксираните измерения на културата-домакин, макар и полезно е недостатъчно за постигане на междуличностна и професионална ефективност на индивида. Обучението по межкултурна компетентност трябва да подчертава значението на откритостта, вътрешната мотивация, гъвкавостта, търпението, които са необходими за постигане на културна интелигентност. *Т.е. съгласно идеите за културата-в-контекст, по-важно за международниците е да се научат да интегрират информация от разнообразни източници, да се оглеждат за различни сигнали от обкръжението и разумно да отлагат оценката си за произтичащото в чуждестранното обкръжение, отколкото да запомнят списък с фиксирани добри практики на поведение.*

Комуникациите в международния бизнес са все още в плен на функционалистичната парадигма в разбирането за култура. Необходимо е нейното преосмисляне: не отхвърляне, а разумно използване при съобразяване с критиките към нея и съчетаване с парадигмата за културата-в-контекст.

Цитирани източници

- Tylor, E.B., 1871, Primitive culture, London: John Murray
- Geertz, C., 1973, Thick Description: toward an interpretive theory of culture, In The interpretation of cultures: selected essays, NY: Basic Books
- Hofstede, G., 1984, Culture's consequences: international differences in work-related values, CA: Sage
- Hofstede, G., 1997, Cultures and organizations, Software of the mind, NY: McGraw Hill
- Hall, E.T., 1983, The dance of life: the other dimension of time, New York: Doubleday
- Hall, E.T., 2000a, Context and meaning, In L.A. Samovar, R.E. Porter (Eds.), Intercultural communication: a reader, 9th ed., Belmont, CA: Wadsworth, 34-42
- Hall, E.T., 2000b, Monochronic and Polychronic time, In L.A. Samovar, R.E. Porter (Eds.), Intercultural communication: a reader, 9th ed., Belmont, CA: Wadsworth, 380-386
- Gudykunst, W.B., Ting-Toomey, S., 1988, Culture and interpersonal communication, Newbury Park, CA: Sage
- Schwartz, S., 2006, A theory of cultural value orientations: explication and applications, Comparative Sociology, Vol.5, issue 2-3, 137-182
- Kroeber, A.L., Kluckhohn, C.K., 1952, Culture: a critical review of concepts and definitions, MA: Peabody Museum
- Earley, P.C., Ang, S., 2003, Cultural Intelligence: individual interactions across cultures, Stanford Business Books
- Javidan, M., House, R.J., 2001, Cultural acumen for the global manager: lessons from project GLOBE, Organizational Dynamics, Vol.29, No4, 289-305
- Javidan, M., House, R.J., 2002, Leadership and cultures around the world: findings from GLOBE, an introduction to the special issue, Journal of world business, 37, 1-2
- Javidan, M., House, R.J., 2002, Understanding cultures and implicit leadership theories across the globe: an introduction to project GLOBE, Journal of world business, 37, 3-10

МЕЖДУКУЛТУРНО ОБЩУВАНЕ В ИНТЕРНЕТ: КАК ФАКТОРЪТ НАЦИОНАЛНА КУЛТУРА ВЗАИМОДЕЙСТВА С ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА ОБЩУВАНЕ В ИНТЕРНЕТ В КОНТЕКСТА НА МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

гл. ас. д-р Антоанета Дънешка*

Резюме

Общуването в Интернет е съществена част от практиката на съвременния международен бизнес. Интернет предлага разнообразни инструменти за общуване като имейл, трансфер на файлове, мейлинг списъци, бюлетинни бордове, чат системи, текстови, аудио и/или видео конференции, групови календари, системи за работен поток, колаборативни системи за писане, системи за вземане на решения и други. Всяка технология съдържа съществен културен компонент, който става още по-осезаем в условията на межкултурно общуване, т.е. когато участниците в процеса на общуване са представители на различни национални култури. При избора си на инструменти за общуване в Интернет, участниците в международния бизнес трябва да отчитат бариерите в межкултурното общуване. Межкултурните различия при общуването в Интернет в голяма степен, могат да се предвидят въз основа на измеренията на националните култури, описани в литературата, посветена на межкултурното общуване. Настоящият доклад систематизира съвременни теоретични положения за общуването в Интернет и ползва последните при анализа за влиянието на националната култура върху структурата и динамиката на общуването във виртуалното пространство.

Ключови думи: култура, межкултурно общуване, общуване в Интернет

JEL: F6, Z1

CROSS-CULTURAL COMMUNICATION IN INTERNET: HOW DOES THE NATIONAL CULTURE FACTOR INTERACT WITH INTERNET COMMUNICATION TOOLS IN INTERNATIONAL BUSINESS CONTEXT

Summary

Internet communication is an indispensable part of the contemporary international business practice. Internet provides a variety of communication tools such as email, file transfer, mailing lists, bulletin boards, chat systems, text or audio and video conferences, group calendars, workflow systems, collaborative writing systems, decision support systems, etc. The technology contains an important cultural component which is even more salient in cross-cultural communication, that is when the interlocutors are representatives of different national cultures. When selecting Internet communication tools, international business practitioners should consider the barriers in cross-cultural communication. Cross-cultural differences in Internet communication can be satisfactorily predicted on the basis of the national culture dimensions, as elaborated in cross-cultural literature. The paper sorts out contemporary theories about Internet communication and applies them in the analysis of the national culture impact on the structure and dynamics of the communication, taking place in the virtual space.

Key words: culture, cross-cultural communication, Internet communication

JEL: F6, Z1

* Катедра "МИО и бизнес, УНСС, email: antoanetah@dir. bg

Въведение

Общуването в Интернет¹ е съществена част от практиката на съвременния международен бизнес. Компаниите използват разнообразни технологии за компютърно опосредствано общуване, които свързват техните служители, клиенти и партньори, разположени в различни точки на земното кълбо. Нерядко, деловите взаимоотношения протичат изцяло във виртуалното пространство, без срещи лице в лице за дълъг период от време. Участниците в международния бизнес използват съвременните технологии за общуване в Интернет поради бързината, удобството и разходната ефективност, които те предлагат. Същевременно, не бива да се подценяват поведенческите ефекти особено в условията на межкултурно обкръжение, т.е. когато участниците в процеса на общуване са представители на различни национални култури. Всяка технология съдържа съществен културен компонент, който оказва влияние върху възприемането, употребата и управлението на самата технология (Swigger et al, 2004). Техническите умения за общуване във виртуалното пространство са необходимо, но недостатъчно условие за ефективно общуване в Интернет. Съществено е разбирането за влиянието на културата.

Културата формира общуването. При избора си на инструменти за общуване в Интернет, участниците в международния бизнес трябва да отчитат бариерите в межкултурното общуване (Ishii, 1993). Межкултурните различия при компютърно опосредстваното общуване в много голяма степен, могат да се предвидят въз основа на утвърдени измерения на националните култури: високо- и нискоконтекстуални култури, индивидуалистични и колективистични култури, отношение към времето, избягване на несигурността.

Същевременно, влиянието на културата върху компютърно опосредстваното общуване, включително в международния бизнес, е слабо изследвано. Все още отсъства стройна система от знания в тази област (Setlock & Fussell, 2010). В сравнение с потенциално широката обхват на темата за межкултурно общуване в Интернет, изследванията към настоящия етап, са ограничени, както като мащаб, така и като методология. Голяма част от приносите в литературата са резултат от анкетни проучвания и лабораторни експерименти, които остават отворен въпроса за обобщаване на тези резултати и тяхната приложимост в практиката. Освен това, проучванията до момента сравняват източна и западна култура като цяло и малко се знае за различията между отделните държави, така както ги разглеждат изследователите в областта на межкултурните различия.

Целта на доклада е да очертае ролята на националната култура при общуването в Интернет: как факторът национална култура взаимодейства с инструментите за общуване в Интернет в контекста на международния бизнес. Въз основа на литературен обзор и аналитични разсъждения, настоящият доклад систематизира съвременни теоретични положения за общуването в Интернет и ползва последните при анализа за влиянието на националната култура върху структурата и динамиката на общуването във виртуалното пространство.

Подходи, теории и феномени за изучаване на общуването в Интернет

Общуването в Интернет представлява обмен на информация в текстови, аудио и/или видео формат посредством електронно устройство и телекомуникационна мрежа. Интернет предлага разнообразни конфигурации за общуване като имейл, трансфер на файлове, мейлинг списъци, бюлетинни бордове, чат системи, текстови, аудио и/или видео конференции,

¹ Формалният термин, който науката за общуването ползва е компютърно опосредствано общуване. В литературата по международен бизнес, по-разпространена е употребата на понятия като общуване в Интернет, онлайн общуване, виртуално общуване.

групови календари, системи за работен поток, колаборативни системи за писане, системи за вземане на решения и други. Литературата, посветена на общуването в Интернет използва широк набор от подходи, теории и феномени за изучаване на компютърно опосредстваното общуване. Съгласно **теорията за социалното присъствие** (Short, Williams & Christie, 1976) различните комуникационни медии позволяват различно равнище на усещане на социалното присъствие на участващите в общуването индивиди. Степента на усещане на социалното присъствие на събеседника кореспондира с качеството на комуникационната медия, т.е. с количеството от разнообразни социални сигнали и активни невербални средства, предавани в процеса на общуване. С най-високо равнище на социално присъствие се характеризира комуникацията лице в лице. Равнището на социално присъствие намалява при компютърно опосредстваното общуване.

Съгласно **теорията за богатство на медията** (Daft & Lengel, 1986), богатата информация е функция на получаване на моментална обратна връзка, постигане на високо равнище на интерактивност, използване на разнообразни средства за общуване, адаптиране на съобщението към неговия получател, осигуряване на силно социално присъствие на участниците в общуването. Spitzberg (2001) анализира богатството на една медия посредством следните характеристики: *скорост* на създаване, изпращане и получаване на съобщението; *интерактивност*, която се изразява във възможността за двустранен информационен обмен и обратна връзка, както и във времевия лаг между изпращане и получаване на съобщението, съответно от изпращача и от получателя; *цялостност*, т.е. степента, в която медията предава невербални сигнали и емоционално съдържание. Например, видеоконференцията е по-богата медия в сравнение с имейла. Ефективността в общуването е функция на коректния избор на медия за предаване на съобщението. Например, електронните медии се считат за по-подходящи за общуване по повод на дейности, които са ориентирани към задачи, докато общуването лице в лице – за предаване на социално чувствителна и интелектуално предизвикателна информация. Изборът на медия трябва да се съобрази с особеностите на контекста, на съдържанието на съобщението, на задачите пред общуването. Постигането на подобно съответствие в практиката обаче не винаги е възможно. Осигуреността и предпочитанията към определени медии, изискванията на фирменото ръководство, организационните практики са част от ограничителните условия пред избора на медии за целите на общуването в международната бизнес практика.

Теорията за управление на впечатленията се занимава със стратегиите и тактиките, които хората използват, за да представят себе си в благоприятна, според тях, за конкретен социален контекст, светлина – например, за да бъдат приети, харесвани, за да доминират, за да предизвикват страх или уважение у околните (Wallace, 1999). Ефективното управление на впечатленията предполага избягване на поведение, което се възприема като социална манипулация или фалшива социална идентичност. Ограничаването на социалните сигнали и наличието на допълнително време за формулиране на отговор при компютърно опосредстваното общуване позволяват по-добър контрол върху впечатленията, които събеседниците формират един за друг. Комуникационни умения като запазване на спокойствие и хладнокръвие, приспособимост, невербална изразителност, както и физическите и гласовите характеристики на индивида имат много по-малко значение при асинхронната и писмената комуникация в Интернет, отколкото при общуването лице в лице. Компютърно опосредстваното общуване създава специфичен комуникационен контекст, който улеснява изграждането на (една или повече) персонални киберидентичности. Възможно е те съществено да се различават от реалната социална идентичност на индивида. Като контролира съдържанието на вербалната информация в компютърно опосредстваното съобщение, изпращачът може да прави внушения за персонални и професионални характеристики, които да му бъдат приписани от получателя на съобщението. Ограниченото социално присъствие, съответно излъч-

ването на по-малко социални сигнали в условията на компютърно опосредствано общуване улеснява индивиди, които се стремят към предаване на социално облагодетелстваща ги персонална информация, включително нагласи и ценности, като същевременно прикриват социално възпрепятстваща ги информация. Управлението на впечатленията има съществена роля за постигане на ефективно общуване в Интернет: (1) Увеличава се значението на професионалната експертиза, качеството на взаимодействието и ефективността на работата за сметка на половите, възрастовите, етническите и културните различия; (2) Индивиди, които не работят добре при срещи лице в лице, в резултат на личностна несъвместимост, може да работят ефективно в условията на по-бедно откъм социално присъствие, компютърно опосредствано общуване; (3) По-силният контрол върху формирането на впечатления може да бъде източник на по-голямо личностно и междуличностно удовлетворение в процеса на общуване в Интернет. Същевременно, доколкото компютърно опосредстваното общуване улеснява въвеждането в заблуда по отношение на персоналната и професионална идентичност на индивида, желателно е възприемане и следване на строги норми при общуване в Интернет. Препоръчително е резервирано отношение към събеседници, впечатленията, за които са изградени единствено посредством общуване във виртуалното пространство, поне по потвърждаването им приобщуване лице в лице.

Хиперперсоналното общуване е понятие, въведено от Walther (1997), за обозначаване на общуване, което изглежда по-желано от преживяванията, които хората изпитват при общуване лице в лице. Противоположна на хиперперсоналната, е безличната комуникация, която най-често е ориентирана към задачите и е с ниско равнище на социално взаимодействие. Междуличностното общуване е по-социално ориентирано от безличното, но с по-слабо преживяване на удовлетвореност от социалната свързаност в сравнение с хиперперсоналната комуникация. Характеристиките на компютърно опосредстваното общуване допринасят за усещането за общност и близост, присъщо на хиперперсоналната комуникация: (1) идеализирана представата за изпращача на съобщението; (2) управление на оптимално собствено представяне; (3) асинхроност в общуването, която спомага за управление на информацията; (4) позитивна обратна връзка, която интензифицира взаимодействието. Феноменът хиперперсонална комуникация спомага за изграждане на взаимоотношения и близост в условията на работа във виртуални международни екипи. Същевременно, членовете на подобни екипи, трябва да отчитат, че последваща среща лице в лице може да доведе до разочарование и "отваряне на очите" за силно идеализираните образи на виртуалните партньори. От друга страна, участниците в международния бизнес не бива да позволяват физическите и културните им различия, които стават видими при срещите лице в лице, да попречат на вече изграденото сътрудничество и на резултатите от работата.

Теориите за удовлетворението от избраните медии са разработени за изучаване на традиционните медии (Blumer & Katz, 1974; Rosengren et al, 1985), но през последните години все по-често се използват за анализа на Интернет като канал за общуване. Тези теории обясняват избора на конкретна медия при наличие на няколко възможности. Хората използват една медия, защото тя задоволява техни определени нужди и желания. Медиите се различават в начините, по които задоволяват определени нужди. Например, имейлът е по-висш комуникационен канал в сравнение с телефона тогава, когато хората трябва да се съобразяват с различията в работните си графици и/или се намират в различни времеви зони (Dimmick et al, 2000).

Част от последствията от слабото социално присъствие във виртуалното пространство са проявите на **проблематично комуникационно поведение в Интернет**. Нерядко участниците в общуването в Интернет показват недостатъчен самоконтрол и поведение, което не отговаря на обществените норми. Отсъствието (или ограниченото наличие) на незабавна невербална обратна връзка относно (1) емоционалното въздействие на съобщението върху

събеседника и (2) социалната оценка на поведението на индивида, някои участници в общуването в Интернет пренебрегват потенциално негативните ефекти от социално неприемливия им начин на поведение във виртуалното пространство. Сред най-честите прояви на проблематично комуникационно поведение в Интернет са "падането на задръжките", яростния и разгорещен начин на изразяване, словесна агресия, саморазкриването. **"Падането на задръжките"** при общуването в Интернет се определя като поведение, което е по-слабо въздържано в сравнение с общуването лице в лице, и което се характеризира с по-слаба загриженост на индивида относно благоприятното му представяне в обществото и съответно, позитивната оценка на околните (Joinson, 1998). При общуване лице в лице, хората чувстват ограниченията на обществените норми, на непосредствената негативна обратна връзка, на видимите последствия от неуместното им поведение, на социалните санкции. Интернет пространството създава усещане за относителна анонимност, физическа безопасност, дистанция от събеседника, което е предпоставка за "падане на задръжките" в общуването. Участниците в международния бизнес трябва да преценяват социалните норми и потенциалните негативни последствия от неуместно и невъздържано поведение при общуване във виртуалното пространство. Друг нежелан феномен в компютърно опосредстваното общуване е **използването на яростен и разгорещен начин на изразяване**. Слабото социално присъствие, отсъствието на непосредствена обратна връзка, потенциалът за изпращане на импулсивно съобщение увеличават вероятността от употребата на думи, които биха могли да обидят и да наранят събеседника. Враждебните коментари и обидните квалификации нерядко правят продължаването на взаимоотношенията с чуждестранния партньор невъзможно. Причина за **словесната агресия** в Интернет е фрустрацията, която потребителите на тази медия нерядко изпитват. Технически проблеми с компютърния хардуер и софтуер, нискоскоростната Интернет връзка, невъзможността да се предаде пълното съдържание на съобщението при отсъствие на невербални канали, липсата на навременна обратна връзка, необходимостта от повече време за обмен на текстови съобщения в сравнение с гласовото им предаване, асинхронността и слабото социално присъствие, межкултурните различия са източник на фрустрация при общуването в Интернет. Според Wallace (1999) фрустрацията води до словесна агресия, когато индивидът е близо до целта и нещо или някой възпрепятства нейното постигане. Участниците в международния бизнес трябва да преценяват потенциала за проява на фрустрация и съответно, словесна агресия, която да наруши взаимоотношенията между партньорите. **Саморазкриването на персонална информация** в Интернет трябва да е съобразено с контекста на общуването. Традиционно в ранните етапи от изграждането на делови взаимоотношения, участниците в международния бизнес предоставят на своите партньори професионална информация за себе си – експертни знания, умения, професионален опит; в последствие се включва по-лична информация. Предоставявана информация следва да спомага за изграждане на взаимоотношения, без обаче да води до разочарования (в резултат на хиперперсонална комуникация) при последващите срещи лице в лице по време, на които партньорите добиват по-ясна представа един за друг. Не бива да се забравя и че поверителността при компютърно опосредстваното общуване нерядко е измамна – поверителен имейл лесно може да бъде рзапратен до множество неадресирани, от оригиналния изпращач на съобщението, получатели.

Теорията за социалното съзнание (McGinn & Croson, 2004; Short, Williams & Christie, 1976) се отнася до равнището на съзнание за и внимание към събеседника в процеса на общуване. Социалното съзнание насърчава сътрудничеството, доверието и реципрочността в общуването (DeDreu, Weingart & Kwon, 2000). Различните комуникационни медии предоставят различни възможности за проява на социално съзнание в процеса на общуване. Например, асинхронността в имейл комуникацията намалява равнището на социално съзнание у партньорите. Теорията за социалното съзнание обяснява по-ниското ниво на сътруд-

ничество при преговорите по имейл в сравнение с преговорите лице в лице. Освен избрания комуникационен канал, друг фактор, който влияе върху равнището на социално съзнание е социалната дистанция. Увеличаването на социалната дистанция води до отслабване на социалното съзнание и до силно приоритизиране на личния интерес. В партикуларистичните национални култури, непринадлежността към вътрешната група, увеличава социалната дистанция, съответно отслабва социалното съзнание.

Съгласно **атрибутивната теория**, хората проявяват склонност да обясняват поведението на околните по-често с "вътрешна" ("дистпозиционна") атрибуция, т.е. с личностно обусловени причини, вътре в човека, отколкото с "външна" ("ситуационна") атрибуция, т.е. с причини от обкръжението, които са извън човека. Отсъствието на достатъчно контекстуална или ситуационна информация, в процеса на компютърно опосредствано общуване, кара участниците в общуването да прибягват до диспозиционна атрибуция за поведението на своите партньори, което в действителност може да е резултат от неизвестни, за отсрещната страна, ситуационни ограничения.

Влияние на културата върху структурата и динамиката на общуването в Интернет

В отговор на недостатъчното изучаване на феномена межкултурно общуване в Интернет, Yang et al (2011) осъществяват мащабно проучване на межкултурните различия при общуване във виртуалното пространство в голяма международна компания. Изследователите използват база от данни, която включва повече от 20 милиона записа на имейли и разговори чрез instant messaging (IM) на 9000 доброволци. Yang et al (2011) изследват три взаимосвързани аспекта на структурата на компютърно опосредстваното общуване: (1) брой и разпределение на социалните контакти на индивида; (2) предпочитания към различни инструменти за общуване в Интернет; (3) израз на емоции. Количественият анализ разкрива влиянието на межкултурните различия върху всеки от трите аспекта.

1) Брой и разпределение на социалните контакти на индивида

Броят и разпределението на социалните контакти на индивида са две съществени характеристики на неговия комуникационен капацитет. Те са индикатор за склонността на индивида към общуване, както и за силата и влиянието на социалните му контакти. Влиянието на културата върху броя и разпределението на социалните контакти, Yang и неговите колеги изследват от позициите на класифицирането на националните култури на високо и нискоконтекстуални, въведено от Hall. Нискоконтекстуалните култури се характеризират с ясен и директен стил на изразяване, сравнително ниски бариери за присъединяване към определена група, липсва строго разграничение между вътрешна и външна група, създават се по-краткосрочни и по-слабо обвързващи взаимоотношения. Висококонтекстуалните култури поддържат по-силно обвързващи взаимоотношения и по-трудно преодолими граници между вътрешна и външна група. Следователно, представителите на нискоконтекстуалните култури създават по-лесно нови социални контакти, изграждат по-големи, но по-слабо скрепени мрежи от контакти. Представителите на висококонтекстуалните култури изграждат по-малки, но по-дългорочни мрежи от социални контакти (Hall, 1976; Hall & Hall, 1990; Triandis, 1989). Съгласно нововъзникващата теория за географската мобилност на населението, представителите на мобилните общества изграждат по-широки социални мрежи, но взаимоотношенията се характеризират с по-висока волатилност в сравнение със стабилните култури (т.е. културите с ниска географска мобилност на населението) (Kitayama et al, 2009; Oishi, 2010). Обосновано може да се предположи, че характеристиките на високо- и нискоконтекстуалните култури и факторите на мобилността на населението кореспондират едни с други. Интегрираното въздействие на всички тези фактори сочи, че представителите на

нискокотекстуалните култури (например, САЩ, Великобритания) създават по-голям брой социални контакти, а представителите на висококотекстуалните култури, и с ниска географска мобилност държави (например, Китай, Индия) изграждат по-малък брой социални контакти.

Представителите на нискокотекстуалните култури използват функционална класификация на своите взаимоотношения – например, приятел/ка, най-добър приятел, колега. Висококотекстуалните култури категоризират социалните контакти въз основа на равнището на близост – например, членове на вътрешната група, познати, непознати (Lewin, 1984). Висококотекстуалните култури създават дългосрочни, дълбоки и многостранни връзки с членовете на вътрешната група, т.е. налице е силен фокус върху по-малко на брой, но тесни социални контакти. Т.е. за представителите на висококотекстуалните култури е характерно несиметрично разпределение на честотата на контактите в рамките на социалната мрежа на индивида.

2) Предпочитания към различните инструменти за общуване в Интернет

Общуването във висококотекстуалните култури се характеризира като полихронно, с резки преходи от тема в тема, изискващо висококотекстуална информация. То е ориентирано към взаимоотношенията (Hall, 1976; Hall & Hall, 1990). Изследванията сочат, че азиатските потребители, на инструменти за компютърно опосредствано общуване, търсят характеристики, които правят възможна висококотекстуалната комуникация, например, аудио и видео чат, емотикони (Kayan et al, 2006); богати комуникационни канали, които успешно предават разнообразни средства за общуване – вербални, паравербални, невербални (Veinott et al, 1999), показват по-ниска удовлетвореност от асинхронната комуникация (Massey et al, 2001). Висококотекстуалните култури имат по-силни предпочитания към Instant Messaging (IM) тъй като този инструмент предлага полу-асинхронна комуникация, по-богат комуникационен канал, "разсейване" на събеседника от текущата му работа.

Нискокотекстуалните култури се характеризират със силно избягване на несигурността и монохронна ориентация (Hall, 1976; Hofstede, 1980). Фиксираните планове, точните срокове и строгите графици са от първостепенна важност. За разлика от тях, висококотекстуалните култури проявяват висока толерантност към несигурността и неопределеността; те са по-силно ориентирани към взаимоотношенията отколкото към задачите. Те предпочитат гъвкаво управление на времето – спазването на срокове и графици не е приоритет. Представителите на висококотекстуалните култури използват по-рядко инструменти за управление на времето (collaborative calendaring, Calendar Meeting tools). Същевременно, някои висококотекстуални култури се характеризират със силно избягване на несигурността. Например, Япония е висококотекстуална, но силно монохронна (стриктна по отношение на времето) култура. Изборът, на представителите на висококотекстуалните култури, на инструменти за общуване в Интернет е контекстуално обусловен. Setlock и Fussell (2010) установяват, че при избора на инструменти за общуване в Интернет, азиатските респонденти съобразяват в по-висока степен (в сравнение със западните респонденти) особеностите на социалния процес в допълнение към особеностите на задачата *per se*. Представителите на висококотекстуалните култури диференцират своите социални контакти като подбират различни инструменти за общуване в Интернет. Нискокотекстуалните култури използват множество инструменти за всеки от събеседниците.

3) Изразяване на мнения и емоции в процеса на общуване в Интернет

Изразяването на мнения е основен компонент в процеса на общуване. Висококотекстуалните култури разчитат на "мълчалива" и косвена, но богата контекстуална информация – за особеностите на ситуацията, за характера на взаимоотношенията (включително, властите) между събеседниците, за паравербалните и невербалните сигнали. Представителите на тези култури са вгълбени и съзерцателни, резервирани в израза си на емоции и на ясно формулирано собствено мнение. Водени от колективистични нагласи, те се стремят към коонформизъм в междуличностното си общуване (Yamagishi et al, 2008) и следват консер-

вативно поведение (Lee et al, 2000). Нискоконтекстуалните култури, в съответствие с индивидуалистичните нагласи на техните представители, са експлицитни и се стремят към недвусмислено формулиране на собствено мнение.

Употребата на открит и недвусмислен начин на изразяване, включително чрез използването на емоционално натеварени думи, варира в зависимост от избрания инструмент за общуване (например, Instant Messaging или имейл) и изпитва влиянието на националната култура. Например, разговорите по Instant Messaging са характеризират с по-открит стил в сравнение с имейла; Instant Messaging е по-неформален и "разговорен" инструмент за общуване. Нискоконтекстуалните култури (САЩ, Канада, Великобритания) показват по-големи различия в използването на ясен и недвусмислен начин на изразяване при общуване чрез Instant Messaging или по имейл – вероятно поради по-слабото приложение на Instant Messaging за целите на формалното делово общуване. Висококонтекстуалните култури (Китай, Индия, Япония) използват, независимо от възприетия инструмент, по-завоалиран, прикрит и изчистен от емоционално натеварени думи, начин на изразяване.

Висококонтекстуалните култури използват по-открит и емоционално експресивен начин на изразяване при общуване с представител на чужда национална култура отколкото с представители на собствената култура. Причините могат да се търсят в: (1) отчетливата граница между вътрешна и външна група; (2) консервативен стил на общуване с цел съхраняване на хармонията във вътрешната група; (3) резервиран начин на изразяване в условията на споделен и разбираем, за членовете на вътрешната група, контекст; (4) приспособяване към по-открития и емоционално експресивен стил на общуване с представителите на нискоконтекстуалните култури. Нискоконтекстуалните култури показват противоположна тенденция: общуването с представител на собствената култура е по-открито и емоционално експресивно в сравнение с общуването с представител на чужда национална култура.

Изведените по-горе обобщения относно структурата на общуването в Интернет, макар и полезни, могат да бъдат подвеждащи. Например, въпреки че спада към нискоконтекстуалните култури, Германия е консервативна по отношение на броя на създаваните социални контакти. За разлика от групата на висококонтекстуалните култури, към която принадлежи, Япония се характеризира с по-слаба употреба на Instant Messaging в делови контекст.

Влияние на културата върху динамиката на общуването в Интернет

Setlock et al (2004) изучават влиянието на културата върху динамиката на общуването в Интернет през призмата на пет аспекта на процеса на общуване – изграждане на основа на общуване; съдържание на съобщението (стратегии за учтивост); качество на взаимодействието; убеждаване; изпълнение на задачите. Изследователите коментират влиянието на културния фактор, на комуникационните инструменти и на взаимодействието между култура и комуникационни инструменти върху процеса на общуване в Интернет.

1) Изграждане на основа за общуване

За постигане целта на общуването, участниците в него трябва да изградят общо разбиране за същността на задачата, която стои пред тях и за наличните опции за нейното постигане. Това е по-лесно достижимо ако партньорите имат по-широка обща основа за общуване – общо знание, ценности, вярвания, нагласи, цели (Clark et al, 1986). Езиковата общност (използването на сходен начин на формулиране, структуриране и изговаряне на съответния език), физическата общност (обитаването на общо физическо пространство (Clark et al, 1986), груповата общност (принадлежността към общи групи, обособени според пола (Fussell et al, 1992), възрастта (Hupet et al, 1993), географския произход (Isaacs, 1987)), културната общност (Setlock et al, 2004) са съставните компоненти на основата за общуване. Изграждането на основа на общуването зависи и от комуникационния канал, използван в

процеса на общуване. Например, в зависимост от използваната медия, участниците в общуването разполагат с различно време за подготовка на съобщението си, с различни "доказателства" за степента, в която събеседникът разбира полученото съобщение, с различни възможности за даване на обратна връзка и търсене на допълнителна информация за по-пълно разбиране на полученото съобщение (Clark et al, 1991). Немалък брой изследвания потвърждават, че изграждането на обща основа за общуване е по-трудно във виртуалното пространство, т.е. при компютърно опосредстваното общуване, отколкото при общуването лице в лице (Doherty-Sneddon et al, 1997; Fussell, 2000; Kraut, 2003).

Hall (1981) определя културата на едно общество като системата за общуване, възприета и използвана от неговите членове. Системата за общуване включва (без да се ограничава до) думите, позите, жестовете, силата на гласа и интонацията, мимиките на лицето, използването на времето и пространството. От всички изброени, само думите остават непроменени при приложението на "по-бедните" канали за общуване. Triandis (1980) представя културата като начин на мислене, който е функция на споделени вярвания, ценности, символи и обществени идеали. Културата рефлектира върху очакванията относно основата на общуване, при което комуникационните канали влияят по различен начин, за представителите на различни национални култури, върху изграждането на обща основа за общуване. Например, висококонтекстуалните колективистични култури (азиатските) обръщат по-голямо внимание на обратната връзка и социалните сигнали, които може да са по-ограничени или напълно отсъстващи при някои форми на компютърно опосредствано общуване, в сравнение с нискоконтекстуалните култури (Herbsleb, 2000). Културата влияе върху критериите за постигане на достатъчно широка основа за общуване. Азиатските мениджъри се стремят към изграждане на по-дълбоко разбиране за "скритите" значения и разнообразните сигнали в процеса на вземане на решение, докато западните мениджъри разчитат най-вече на достъпните официални източници на информация (Teng, 1999). Азиатските мениджъри търсят да изградят по-широка основа за общуване преди да продължат с деловите преговори.

Межкултурното общуване се осъществява на един език, т.е. някои от участниците не комуникират на родния си език. Макар употребата на чужд език да смекчава някои национални културни характеристики, изследванията сочат, че хората продължават да се придържат към стила на общуване и нормите на собствената им култура (Ralston, 1995).

По-богатите инструменти за компютърно опосредствано общуване, като системите за видеоконференции, осигуряват допълнителен социален контекст (Straus, 1994; Daft, 1984). Симулацията на визуална общност позволява на партньорите достъп до по-богати контекстуални сигнали относно постигнатото равнище на взаимно разбиране. Въпросителните погледи, колебанието в речта, повдигането на веждите са индикатор, че все още не е изградена достатъчно широка обща основа за ефективно общуване и следователно са необходими допълнителни усилия. Макар по-богатите медии да позволяват директно предаване на съобщението, те могат да се окажат "благоприятна" среда за въдникване на комуникационни бариери. Възможно е комуникационните канали, които предават социални сигнали, да препятстват изграждането на основа на общуването като улесняват задействането на стереотипи. Те може да позволяват социално присъствие в степен, която да доведе до проява на различията, но не достатъчно, за да бъдат преодолени. Според Matheson (1991), ако на участниците в процеса на общуване в Интернет бъде предоставена информация относно принадлежността на събеседника към различни групи (в този случай, пол), поведението на последния ще бъде възприемано през призмата на стереотипите, отнасящи се до съответната група принадлежност.

2) Съдържание на съобщението (стратегии за учтивост)

Учтивостта е един от аспектите на общуването, който има съществено значение в процеса на преговорите и при вземането на решения. Вербалната учтивост е с широк обхват от

техники и стратегии, посредством които хората показват загриженост както за своя собствен образ в обществото, така и за достойнството на околните (Brown & Levinson (1987). Културите се различават по нормите за вербална вежливост, което може да се окаже източник на межкултурни неразбирателства в процеса на межкултурно общуване. Други, чувствителни към културата променливи, като възприятията за налагането на една "молба", за статуса на събеседниците, за социалната дистанция между тях, също влияят върху стратегиите за учтивост (Holtgraves & Yang, 1992). Тези фактори имат различна тежест в различните култури, което води до разминаване в разбиранията за вежливост в условията на межкултурно общуване (Holtgraves, 1997). Разбирането за учтивост е част от споделяното, от представителите на една култура, знание. Например, китайците показват учтивост като се интересуват от мнението на събеседника ("Какво е Вашето мнение относно ...?)" и като избягват открито несъгласие с него.

Комуникационните канали също влияят върху учтивостта в процеса на общуване. Kiesler (1988) показват, че текстово базираната комуникация е по-слабо вежлива от общуването лице в лице. Brennan и Oheageri (1999) коментират това различие от позициите на разходите и ползите от приложението на механизмите на учтивостта. Потребителите на електронни медии трябва да разпознават ситуацията, при които допълнителните разходи на време и труд за предприемане на маневри на важливостта са оправдани. Комуникационните канали се различават в зависимост от степента на социално присъствие, което позволяват и съответно, инструментите за компютърно опосредствано общуване кореспондират по различен начин на нормите на учтивостта в различните култури. Например, американците изразяват по-лесно мнението си и се чувстват по-уверени да общуват посредством асинхронни инструменти за общуване в Интернет в сравнение с азиатците (Massey et al, 2001). Изследователите обясняват това с нискоконтекстуалния начин на общуване на американците, който е по-добре пригоден към отсъствието на незабавна обратна връзка.

3) Качество на взаимодействието в процеса на общуване

Фактори като лекотата на изграждане на основа на общуването и учтивостта оказват влияние върху възприятията на участниците в процеса на общуване относно качеството на тяхното взаимодействие. Поради трудностите в изграждането на основа на общуването и различията в културните норми за учтивост, хората нерядко изпитват по-слабо удовлетворение от межкултурното общуване в сравнение с общуването с представителите на собствената национална култура.

Инструментите за общуване в Интернет също оказват влияние върху възприятията на събеседниците един за друг и за качеството на тяхното взаимодействие. Установена е съществена разлика при приписването на почтеност на личността и неговото харесване от събеседника при писмена комуникация и при общуване лице в лице, в полза на последната (Neuwirth et al, 1994). Отсъствието на контакт лице в лице, съответно непознаването на събеседника в достатъчна степен, е причина проблемите в общуването (закъснение в отговорите, тромав стил на изразяване) да бъдат приписвани на вътрешни, диспозиционни фактори (например, незаинтересованост към задачата, грубост) отколкото на външни фактори (като особености на националната култура, проблеми с Интернет връзката). Познаването на чуждата култура намалява проявите на диспозиционна атрибуция, която е широко разпространена при общуването в Интернет.

Межкултурните различия в изграждането на основа на общуването и в стратегиите за учтивост взаимодействат с използваните комуникационни медии и рефлектират върху възприятията на участниците в процеса на общуване за качеството на взаимодействието. Когато използвания комуникационен канал затруднява приложението на характерните за една култура стратегии за учтивост, отсъствието на тези стратегии бива погрешно приписвано на диспозиционни фактори вместо на ограниченията на технологията.

4) Убеждаване

Немалък брой изследвания сочат, че хората са по-лесно убеждавани от събеседници, с които споделят общи характеристики (Mackie, 1986). Общата културна принадлежност прави събеседниците по-възприемчиви за предложенията и идеите на отсрещната страна. В условията на межкултурно общуване в Интернет, към физическото разстояние между партньорите се прибавя и културна дистанция, което затруднява убеждаването на отсрещната страна в правилността на собствените възгледи и намалява равнището на сътрудничество (Bradner & Mark, 2002). Участниците в процеса на межкултурно общуване в Интернет трябва да са подготвени да полагат повече усилия в убеждаването на своите чуждестранни партньори.

5) Изпълнение на задачите

Общуването лице в лице съдейства за по-бързото и с по-малко грешки изпълнение на задачите в сравнение с компютърно опосредстваното общуване (Fussell, 2000). Същевременно, характеристиките на използвания комуникационен канал взаимодействат с особеностите на националната култура на участниците в процеса на общуване. Съгласно теорията за богатството на медията, ефективността в изпълнението на определена задача е най-висока, когато богатството на използваната медия съответства на "изискванията на задачата" (Daft & Lengel, 1984). "Изискванията на задачата" са културно обусловени, т.е. те са различни в различните култури тъй като всяка култура има свои специфични начини за общуване и вземане на решения (Gudykunst & Ting-Toomey, 1988). Висококонтекстуалните култури (например, Китай) разчитат в по-голяма степен на социалните сигнали, изражението на лицето, силата и тона на гласа, на разбирането на ситуационния контекст за постигане на ефективно общуване. Съответно, приложението на по-богати комуникационни канали е фактор за успех в изпълнението на задачите при общуване с представители на висококонтекстуални култури.

Заклучение

Системата от знания в областта на межкултурното общуване прибавя културно измерение на теорията и практиката на общуването в Интернет. В условията на развитие на бизнеса в глобален мащаб и все по-честото прибягване до общуване в Интернет за целите на вземането на важни делови решения, съвместно от представители на различни национални култури, съобразяването с културния релативизъм на практиките на общуване в Интернет е императив.

Настоящият доклад осветлява част от все още малкото знание относно културната перспектива на общуването в Интернет. Анализът на достъпната литература извежда следните заключения относно изследването на феномена общуване в Интернет: (1) Съществуващите теории и практики за компютърно опосредствано общуване трябва да бъдат осмислени от гледна точка на приложимостта им в условията на межкултурно обкръжение; (2) Изследванията на компютърно опосредстваното общуване трябва да бъдат преценявани и от позициите на културното обкръжение, от което произхождат; (3) Културата трябва да бъде включена като една от променливите в изследванията, посветени на общуването в Интернет.

Цитирани източници

Brown, P., Levinson, S., 1987, Universals in Language Usage: Politeness phenomena, In E.Goody (Ed.), Questions and politeness, 56-289

Clark, H.H., Brennan, S.E., 1991, Grounding in Communication, In L.B. Resnick, R.M.Levine, S.D. Teasley (Ed.), Perspectives on socially shared cognition, 127-149

- Daft, R.L., Lengel, R.H., 1984, Information richness: a new approach to managerial behavior and organizational design, In L.L. Cummings, B.M. Staw (Ed.), Research in organizational behavior, 191-233
- Gudykunst, W., Ting-Toomey, S., 1988, Culture and interpersonal communication, CA Sage
- Short, J.A., Williams, E., Christie, B., 1976, The social psychology of telecommunication, John Wiley&Sons
- Wallace, P., 1999, The psychology of the Internet, Cambridge University Press
- Bradner, E., Mark, G., 2002, Why distance matters: effects on cooperation, persuasion and deception, Proceedings of CSCW'02, 226-335
- Bubas, G., CMC theories and phenomena: factors that influence collaboration over the Internet, 3rd CARNet Users Conference, Zagreb, 2001
- Fussell, S.K., Kraut, R.E., Siegel, J., 2000, Coordination of communication: Effects of shared visual context on collaborative work, Proceedings of CSCW, 2000, 21-30
- Lee, H., Varey, R., Analysing cultural impacts of CMC in organizations , Proceedings Cultural Attitudes towards communication and technology'98, University of Sydney, 321-326
- Massey, A., Montoya-Weiss, M., Hung, C., Ramesh, V., 2001, When culture and style aren't about clothes: Perceptions of task-technology "fit" in global virtual teams, Proceedings of the ACM 2001 Croup Conference
- Matheson, K., 1991, Social cues in computer mediated negotiations: Gender makes a difference, Computers in Human Behaviour, 7, 137-145
- Neuwirth, C.M., Chandok, R., Charnet, D., Wojahn, P., Loel, K., 1994, Distributed collaborative writing: a comparison of spoken nad written modalities for reviewing and revising documents, Proceedings of CHI, 1994, 51-57
- Ralston, D., Cunniff, M.,Gustafson, D., 1995, Cultural Accommodation: The effect of language on the responses of bilingual Hong Kong Chinese managers, Journal of cross-cultural psychology, 26, 714-727
- Vignovic, J., Thompson, L., Computer-mediated cross-cultural collaboration: Attributing communication errors to the person versus the situation, Journal of applied psychology, 2010, Vol.95, No 2, 265-276
- Walther, J.B., 1997, Group and interpersonal effects in international CMC, Human Communication Research, 23(3), 342-369
- Yang J., Wen, Zh., Adamic, L., Ackerman, M., Lin, Ch., 2011, Collaborating globally: culture and organizational computer-mediated communication, Thirty Second International Conference on Information Systems, Shanghai
- Yum, Y., Hara, K., Computer-mediated relationship development: a cross-cultural comparison, Journal of CMC, 11, 2006, 133-152

РЕШЕНИЕТО ЗА НАЧИНА НА НАВЛИЗАНИЕ НА ЧУЖДИТЕ ПАЗАРИ – КЛЮЧОВ ЕЛЕМЕНТ ЗА УСПЕХА НА ЗАДГРАНИЧНАТА СТРАТЕГИЯ НА ФИРМАТА

гл. ас. Олег Лозанов*

THE DECISION TO ENTER FOREIGN MARKETS: KEY ISSUE FOR THE SUCCESS OF THE INTERNATIONAL STRATEGY OF THE COMPANY

Проблемите, свързани с формите на достъп до външните пазари, придобиват особена актуалност в наши дни. Под влияние на засилващите се конкурентни фактори съвременните компании търсят постоянно начини за завладяване на нови и нови пазарни територии. За целта те непрекъснато разширяват и разнообразяват спектъра от възможности за успешно настаняване и трайно утвърждаване на чуждите пазари. Протичащият понастоящем ускорен процес на интернационализация на съвременните фирми в решаваща степен зависи от избраните начини за навлизане на чуждите пазари.

1. Развитие на теоретичните виждания относно избора на начините за навлизане на чуждите пазари

Най-ранните разработки за влизането на чуждите пазари засягат преди всичко избора между износа и преките чуждестранни инвестиции. Господства **разходно базираното виждане**, което предполага, че интернационализиращата се компания трябва да притежава дадено компенсиращо предимство, с помощта на което да превъзмогва разходите за адаптиране към външния пазар. Така *технологичните и маркетингови умения* постепенно започват да се идентифицират като ключови елементи в успешното навлизане на международния пазар.¹ По правило, решението за начина на навлизане включва и две взаимосвързани детерминанти: *местоположение (локация) и начин на контрол*. Появяват се редица сравнителни изследвания за използването на конкретни алтернативни възможности за навлизане на дадени чужди пазари (най-често между две възможни опции: например, съвместно предприятие срещу изцяло притежавано собствено предприятие; задгранично предприятие, изградено "на зелено" срещу задгранично предприятие, придобито чрез изкупуване и т.н.).

Следващата важна стъпка в рамките на разглежданото изследователско поле са т.нар. **етапни модели**, с основен представител моделът Упсала. Акцентът при тях пада върху натрупания опит в сферата на международния бизнес и психологическата (културна) дистанция между вътрешния и външните пазари.

Обобщавайки подходите за избор на начините за влизане на чуждите пазари, използвани до 90-те години на миналия век, Анооп Мадхок ги разделя на две големи групи: *интернационационна перспектива и перспектива, основана на организационните способности*.²

* Научен секретар на катедра "МИО и бизнес", УНСС.

¹ Roberts, E.B. & Berry, C.A., *Entering New Businesses: Selecting Strategies for Success*. Working Paper, MIT Sloan School of Management, 1984.

² Madhok, A., *Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm*. *Strategic Management Journal* 18(1), 1997, pp. 39-61.

Перспективата за интернализация е тясно свързана с теорията на транзакционните разходи и е ориентирана към минимизиране на разходите по осъществяването на сделките на организацията, когато тя организира своя задграничен бизнес. Така например, изявените капиталови форми на задгранично влизане (изцяло собственото задгранично предприятие или съвместното капиталово предприятие) е по-вероятно да се случат, когато транзакционните разходи са високи, и обратно.

Перспективата, основана на организационните способности, се развива като своеобразно продължение на твърденията, че фирмите се конкурират главно въз основа на притежаваните способности (управление на ресурси и умения). Изрично се набляга на факта, че фирмата предприема задгранични действия въз основа на ресурсните си възможности и на това, което по-рано е "преживяла" (опитала в работата си) в международен план, поставяйки организационните способности едновременно като източник на конкурентно предимство и като ограничение. На практика основната разлика между двете разглеждани перспективи е, че първата (интернализацията) се фокусира върху използването на фирмените възможности, докато втората (организационните способности) включва също и подобряването и развитието на тези възможности.

В началото на новото хилядолетие голяма популярност в изследванията за избора на фирмата относно начина на влизане на чуждите пазари добива **ресурсно базираното виждане**.¹ Този изследователски подход е твърде подобен на перспективата, основана на организационните способности, тъй като твърди, че конкурентните предимства на една фирма се съдържат в активите и способностите, които тя притежава. Новият елемент, който придава ясно изразена стратегическа насоченост на това виждане е, че фирмата се конкурира добре в обстановка, която съответства не само на наличните ресурси, но и на съществуващите възможности (вътрешни и външни) за тяхното пазарно използване. От друга страна, в сравнение с подхода на транзакционните разходи, ресурсно базираното виждане на практика се различава по това, че приема пълната еднолична собственост като предварително зададен (под подразбиране) начин на влизане на чуждите пазари, докато не се докаже обратното, а подходът на транзакционните разходи разглежда формите със споделен контрол, например договорните споразумения, като предварително зададен начин на навлизане.²

Както се вижда, различни теоретични концепции се опитват да дадат обяснение за избора на начините за навлизане на фирмите на чуждите пазари. По правило те предварително вкарват проблема в своите собствени, тесни теоретични рамки и го анализират от съответната специфична гледна точка. Мултидисциплинарният характер на това поле обаче прави посочения подход твърде едностранчив и недостатъчно продуктивен, което възпрепятства концептуалния консенсус и логично води до липса на единна теоретична основа. Различните теоретични концепции за избора на начина за навлизане на външния пазар се оказват в повечето случаи информационно допълващи, отколкото съдържателно изчерпателни.³ Нито една от тях не обяснява напълно процеса на решението за начина на задгранично влизане и въздействащите върху него фактори. Но всички тези теории заедно дават добра представа за променливите, които оказват влияние.

Ясно е, че изборът на начина за навлизане на фирмата на чуждия пазар включва отчитането на много разнообразни фактори и предварителни предпоставки и че една единствена

¹ Ekeledo, I. and Sivakumar, K., International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms: a resource-based perspective, *International Marketing Review* 21(1), 2004, pp. 68-101.

² Пак там.

³ Виж в този смисъл и Chen, L. Y. and Mujtaba, B., The Choice of Entry Mode Strategies and Decisions for International Market Expansion, *Journal of American Academy of Business, Cambridge*, vol. 10 / 2, 2007, pp. 322-337.

теоретична гледна точка не е достатъчна, за да осигури изчерпателно обяснение, пък било тя ресурсно (стойностно) базирана, интернализационна (основаваща се на транзакционните разходи), поэтапна (предписваща строго определена "закономерна" етапност) или издигаща в култ дадени специфични вътрешнофирмени активи и способности, като технологични и/или производствени постижения, организационно-управленски възможности, маркетингови умения и други подобни. Изборът на начина за пазарно навлизане в съвременните условия би следвало да се основава на широка аналитична рамка, включваща богат набор от разнородни фактори и съображения, които най-пълно и адекватно отговарят на конкретната обстановка. Този подход на пръв поглед излиза извън представите за строга научна обосновааност, но само той отговаря на изискването за оптималност на решението. Това в голяма степен се дължи на протичащите днес глобализационни процеси, динамично развиващото се преконфигуриране на международния бизнес, новите подходи за изграждането и управлението на маркетинговите канали. Всички тези обективни процеси изискват една по-гъвкава и прагматична многофакторна перспектива по отношение изследването на начините на навлизане на външните пазари.

2. В търсене на оптималната факторна рамка за обосноваване на решението за начина на навлизане на чуждите пазари

През 70-те години на миналия век, Джон Стопфорд и Луис Уелс са сред първите изследователи, насочили своето внимание към конкретизиране на факторите, които, според тях, влияят върху решението на фирмата за избор на съответния задграничен вход. Те правят и опит за създаване на модел, с акцент върху международния опит и продуктовата диверсификация като първични променливи.¹

В следващите десетилетия се осъществяват редица по-подробни изследвания, в които съответните автори добавят все повече и по-разнообразни конкретни фактори и променливи, имащи отношение към решението за начина на влизане. Интересно е да се отбележи обаче, че само някои от тези автори се опитват да систематизират и групират подобрите от тях фактори в конкретно оформени модели, предназначени за по-пълно изясняване и улесняване на разглеждания процес. Тези фактори основно се свързват или със самата фирма, или със заобикалящата я среда. Много от тези детерминиращи фактори са от качествено естество и често противодействат на опитите за строго измеримо количествено определяне.

Интересно е да се отбележи, че най-често използваното общо разграничение на влияещите върху избора на начина за навлизане на чуждите пазари фактори е на специфични за околната среда и специфични за фирмата. Показателен пример в това отношение е ползващата се с голяма популярност в специализираната литература **факторна рамка на Франклин Рут (1998)**.² Тя се приема едва ли не като класически образец за факторите, които следва да се вземат под внимание преди да бъде избран конкретен метод за навлизане. Тези фактори стриктно са разделени на *вътрешни* и *външни*. Предвид основополагащата роля на тази факторна рамка, ще анализираме малко по-подробно нейната структура.

Външните фактори се отнасят до условията, характеризиращи пазарите на чуждата и собствената страна на компанията, както и условията, свързани с околната среда и производството на целевата страна. Тези фактори не могат да бъдат контролирани, но те със си-

¹ Stopford, J. M. and Wells, L. T., *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiary*, NY: Basic Books, 1972.

² Root, F. R., *Entry Strategies For International Markets*, 2nd Revised and Expanded Edition, Jossey-Bass, San Francisco: 1998, pp.8-15

гурност оказват съответното положително или отрицателно влияние върху избора на начина на влизане на целевия чужд пазар и задължително трябва да се анализират и отчитат.

Едни от определящите фактори, свързани с пазара на целевата страна, според Рут, са размерът на пазара и перспективите за растеж, конкурентната структура и маркетинговата инфраструктура. Логично е да се предположи, че малките по размер пазари благоприятстват входни стратегии, които имат сравнително ниски прагове на продажбените обеми, докато големите пазари благоприятстват стратегии с високи прагове на продажбените обеми – най-вече капиталовите инвестиции в местно производство. Ако съответният пазар има висок потенциал за продажби, по-голяма доходност на фирмата в дългосрочен план биха осигурили капиталовите начини на влизане, отколкото несвързаните с капиталово инвестиране начини. Конкурентната структура също е от голямо значение – силно конкурентният пазар е по-благоприятен за влизане с износ, докато изявеният олигополен или монополен пазар често изисква капиталови инвестиции със сериозно ресурсно ангажиране в производството и директна конкуренция срещу предприятията с господстващо положение.

Производствените фактори на целевата страна са твърде динамични и могат да повлияят на чуждестранното търговско и/или производствено навлизане по всякакъв начин, като например чрез количеството, качеството и стойността на суровините и материалите, организацията на производството, квалификацията и цената на работната сила, състоянието на икономическата инфраструктура и т.н. Ниската цена на повечето от тези променливи в целевата страна ще насърчи някаква форма на местно производство и ще попречи на износа, докато високата им цена ще работи в обратна насока, т.е. компанията ще се стреми да изнася.

Факторите на околната среда на целевата страна включват променливите, описващи политическия, икономическия, географския и социокултурния характер на чуждата държава. В това отношение регулациите и правителствените политики представляват може би най-важните детерминанти, които могат да предотвратят или ограничат международните бизнес дейности.

Разнообразните фактори, характерни за състоянието на собствения вътрешен пазар на фирмата допълват посочените фактори на целевата чужда страна. Големият вътрешен пазар, съдействайки за успешното развитие на националните фирми, често пъти не насърчава тяхната ускорена ориентация към различните форми на международен бизнес, в сравнение с фирмите от страните с малък пазар. Компаниите в малките местни пазари обективно са принудени да изнасят, като начин за постигане на желаните по-големи икономии от мащаба. Прекалено високите производствени разходи вътре в страната ще тласкат компаниите да търсят излизане на чужди пазари главно чрез лицензионни съглашения, управленски контракти и инвестиране. Много важна роля играе и регулативната намеса на местното правителство – то може да насърчава експортните дейности, но да ограничава задграничното инвестиране на националните фирми.

Вътрешните фактори се отнасят до отделната фирма и са контролируеми. Те основно са свързани с продукта, ресурсите и ангажираността на фирмата. Продуктовите характеристики, като диференциация на продукта, технологична интензивност, необходимост от пред-и/или следпродажбен сервиз, налагаща се адаптация към местните изисквания и т.н., безспорно оказват решаващо влияние при избора на начина на влизане на компанията на чуждите пазари. Така например, имащата силно диференциран продукт компания разполага с повече жизнеспособни опции за начина на влизане. И обратно, продуктите, които са слабо диференцирани трябва да се конкурират на ценова основа, и следователно са по-склонни да се произвеждат от ситуирана на място производствена единица. Следователно високата продуктова диференциация накланя везните в полза на износа като начин на влизане, докато слабата диференциация на продуктите ще кара компанията да гледа към изнесеното местно производство чрез използване например на договор за производство или капиталови инвестиции. Фирмите с продукти, използващи интензивна технология, често избират да

склучват лицензионни съглашения. При предоставянето на услуги в чужбина, фирмата трябва да ангажира и обучи компании от страната домакин или да доставя услугата си директно по договор с чуждестранните клиенти.

По подобен начин стоят нещата и с ресурсната обезпеченост и ангажираността на фирмата със задграничните операции. Компания, която има повече от достатъчно ресурси, например в управление, капитал, технологии, производствени и маркетингови умения, ще разполага и с по-голям брой възможни опции за навлизане на пазара и по-лесно и в по-голяма степен може да се ангажира на чуждестранния целеви пазар. За разлика от нея, компаниите, които имат ограничени ресурси, ще избират начини на влизане, които са с малък ресурс ангажимент.

Авторът на факторната рамка Франклин Рут изрично подчертава, че посочените фактори действат взаимнообвързано и никой от тях поотделно, самостоятелно, не може да окаже влияние върху процеса на вземане на решение за който и да е конкретен начин на влизане на чуждия пазар.¹

Стъпвайки върху факторната рамка на Рут, австралийският икономист-международник Адам Кох (2001)² предлага свой по-усъвършенстван, **интегриран факторен модел за едновременния избор както на най-подходящия чужд пазар, така и на начина за навлизане на този пазар (market/market entry model selection – MEMS)**. Авторът застъпва тезата, че изборът на начина на влизане на чуждия пазар трябва едновременно да се обвързва и съчетава със селекцията на самия този пазар, т.е. необходимо е едно единно, а не две привидно свързани, но по същество отделни решения за това, на кой външен пазар да навлезе фирмата и как тя би следвало да осъществи своето навлизане там. Следователно става дума за два аспекта на един и същи процес на вземане на решение. Що се отнася до факторите, които Кох включва в своя интегриран модел, той използва познатото вече групиране на факторите на външни и вътрешни, като добавя обаче и една трета група на смесени вътрешно-външни факторни категории, които едновременно демонстрират разнопосочни вътрешни и външни характеристики. Предложените от А.Кох фактори, които според него предопределят резултатите от разширения комплексен процес, са посочени в таблица 1.

Таблица 1. Интегриран модел на Кох за избора на чужд пазар и начина за навлизане на този пазар

	Избор на чужд пазар	Избор на начин за навлизане на чуждия пазар
1	2	3
Външни фактори	1) Пазарен потенциал на страната 2) Конкурентно значение на пазара 3) Очаквани задгранични пазарни рискове	1) Характеристики на бизнес средата на задграничната страна 2) Пазарни бариери 3) Отраслова осъществимост /жизнеспособност на MEMS 4) Популярност на отделните MEMS на задграничния пазар 5) Темп на растеж на пазара 6) Изисквания за подпомагане на имиджа 7) Изисквания за ефективност на глобалното управление

¹ Интерес представлява и класификацията на Рут за различните начини на влизане на чуждия пазар. Най-общо той ги групира в три широки класа: (1) експортни начини на влизане, (2) договорни начини на влизане и (3) инвестиционни начини на влизане. Всеки клас съдържа съответно по няколко под-начина. По-подробно виж Root, F.R., *Entry Strategies For International Markets*, 2nd Revised and Expanded Edition, Jossey-Bass, San Francisco: 1998.

² Koch, A., *Selecting overseas markets and entry modes: two decision processes or one?*, *Marketing Intelligence and Planning*, vol.19/1, 2001, pp. 65-75.

Продължение

1	2	3
Вътрешни фактори	1) Стратегическа ориентация на фирмата 2) Етап на интернационализация 3) Стратегически цели на фирмата 4) Опит в избора на задграничен пазар 5) Международна конкурентоспособност на фирмата 6) Прилагани методи за изчисляване	1) Размер/ресурси на компанията 2) Управленска траектория на контрола 3) Опитът в използването на MEMS 4) Управленски нагласи към риска 5) Целеви пазарен дял 6) Прилагани методи за изчисляване 7) Целеви доходи
Външна / вътрешна категория фактори	1) Собствени / достъпни ресурси 2) Работна мрежа 3) Подобност / близост на задграничния пазар 4) Съответстващо на пазара портфолио 5) Оптимизация на последователната експанзия	1) Компетенции, способности и умения, необходими/достъпни за всеки един MEMS 2) Достатъчност и надеждност на информационните входове

Източник: Таблицата е изработена въз основа на: Koch, A., Selecting overseas markets and entry modes: two decision processes or one?, Marketing Intelligence and Planning , vol.19/1, 2001, pp.65-75; Koch, A., Factors influencing market and entry mode selection: developing the MEMS model, Marketing Intelligence & Planning 19/5, 2001, pp.351-361

Подобно на Рут, и Кох посочва характера на възможните конкретни въздействия на включените в неговия модел фактори, твърдейки, че един цялостен спектър на анализа би превърнал този модел в "универсално приложим, способен да удовлетвори всички бизнес контексти и повечето релевантни бизнес практики".¹

Съществуват, разбира се, и други по-съвременни класификации на факторите, влияещи пряко върху избора на начина за пазарно навлизане. Така, например, **Кифър Ли и Стив Картър** не изневеряват на утвърдения традиционен подход и свеждат факторите на международната маркетингова среда, които трябва да се вземат предвид при решението за начина на навлизане в чужд пазар, до познатите класически разновидности: *социално-икономически, политически, правни, конкурентни и валутни*.² За разлика от тях, **Дийн Макфарлън и Пол Суни** систематизират факторите в четири много по-целено конкретизирани групи, като: *фактори, свързани с фирмата; фактори, свързани с индустрията; фактори, свързани с местоположението и специфични за начинанието фактори*.³ Във всяка една от групите са включени редица конкретни фактори, които, според авторите, оказват най-силно въздействие върху избора на начина за пазарно навлизане.

Подобна класификация използват и **Чен и Мухтаба**⁴, които систематизират факторите, влияещи върху начина на влизане в три групи от гледна точка на тяхната специфичност: *специфични за фирмата фактори, специфични за отделните държави фактори и специ-*

¹ Koch, A., 2001, Factors influencing market and entry mode selection: developing the MEMS model, Marketing Intelligence & Planning 19/5, p. 351.

² Lee, K. and St.Carter, Global Marketing Management, Oxford University Press Inc., N.Y., 2005, p.165

³ McFarlin, D. B. and P.D. Sweeney, International management: Strategic Opportunities and Cultural Challenges, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 3 edition, 2006, p. 319.

⁴ Chen, L.Y & Mujtaba, B. The Choice of Entry Mode Strategies and Decisions for International Market Expansion, Journal of American Academy of Business, vol. 10, issue 2, 2007, p. 322.

фични за пазара фактори. Към първата група се отнасят специфичните за фирмата активи и умения (продукти, технологии, ноу-хау и пр.), натрупаният международен опит и самият размер на фирмата. Авторите постулират, че голямата специфичност на активите, по-големият международен опит и по-големият размер на фирмата дават възможност за използване на начини на навлизане с по-висок риск и контрол. В рамките на специфичните за страната фактори се открояват две основни променливи: странови риск и правителствени ограничения. Тяхната наличност тласкат фирмата да използва начини на навлизане на чуждия пазар с ниско участие (ангажимент). Представителните променливи за специфичните за пазара фактори са: пазарен потенциал, несигурност на търсенето и конкурентна интензивност. Високите техни стойности стимулират използването на начини за навлизане с висок контрол, и обратно.

Разглеждайки търсенията на оптималната факторна рамка за обосноваване на решението за начина на влизане на чуждите пазари, няма как да не споменем и опитите за създаване на т.нар. **еклектични модели** в разглежданата област. На първо място в тази област е **схемата на факторните предимства на Джон Дънинг**, залегнала в известната негова еkleктична теория (парадигма OLI). Последната се явява един от доминиращите модели в литературата за начина на навлизане на чуждия пазар. Според Дънинг, задграничната експанзия на фирмата се влияе основно не от отделен конкретен фактор или специфична група фактори, а от три вида определящи факторни предимства: (1) *предимства от собствеността на фирмата*, (2) *предимства от местоположението на пазара* и (3) *интернационационните предимства от интегрирането на транзакциите в рамките на фирмата*. С увеличаване на проявлението на тези предимства, нараства и задграничното участие на фирмата. В своите анализи Дънинг и неговите последователи се опитват да обяснят как именно тези специфични за фирмата и пазара факторни предимства, въздействат пряко върху критериите контрол, възвръщаемост, риск и ресурси, предопределят и избора на начините за навлизане на целевия външен пазар в лицето главно на износа, лицензионното съглашение, съвместното предприятие и самостоятелното фирмено предприятие.

Въпреки своите безспорни познавателни качества, на практика класическата еkleктична теория на Дънинг не може да даде конкретно предсказание или решение за най-удачния начин на навлизане на чуждия пазар. Тя помага единствено да се анализира защо фирмите избират задгранично производство, вместо износ или трансфер на технологии в чужбина. Наред с интернационационния подход, еkleктичната теория е критикувана най-вече за това, че пренебрегва факторите, свързани със собствената страна и почти напълно игнорира вътрешнофирменото състояние на организацията.¹

Логично продължение на схемата на факторните предимства на Джон Дънинг, изградена върху парадигмата OLI, се явява специално приспособената към избора на начина за пазарно влизане **еклектична факторна рамка на Чарлз Хил, Питър Хуанг и Чан Ким**. Целта на този модел е да обогати, а не да замени съществуващите обяснения на избора за начина на влизане.² Подобно на подхода на Дънинг в неговата еkleктична теория, Хил, Хуанг и Ким категоризират съответните фактори, които според тях оказват влияние върху решенията на фирмата за определен начин на навлизане на пазара, в три базови групи: (1) *стратегически променливи*; (2) *променливи на околната среда* и (3) *транзакционни променливи*. Зад всяка една от тези факторни конструкции стои определено разграничително условие с ключо-

¹ По-подробно виж Sarkar, S. & Cavusgil, S.T., Trends in International Business Thought and Literature: A Review of International Market Entry Mode Research: Integration and Synthesis, The International Executive, 38(6), 1996, pp. 825-847.

² Hill, Ch., Hwang, P. and Kim, W.Ch., An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode, Strategic Management Journal, 11 (2), 1990, p.117.

чово значение за съответните начини на навлизане на чуждия пазар – степен на контрол, ресурсна ангажираност и риск от разпространение. Така например, стратегическите променливи, като националните различия, икономите от мащаба, глобалната концентрация, се отразяват върху избора на начина на навлизане на чуждия пазар основно чрез изискванията за влияние и контрол, които те предполагат. За разлика от тях, свързаните с околната среда променливи, като странови риск, познаване на местоположението, условия на търсенето, нестабилност на конкуренцията, въздействат на решението за начина на навлизане основно чрез съответната степен на ангажиране на ресурсите – материални и нематериални. Транзакционните променливи, предопределени главно от вида и естеството на притежаваните от фирмата специфични знания и умения, въздействат на решението за начина на навлизане чрез тяхното влияние върху рисковете от разпространение и върху степента на упражнявания контрол. Съвкупността от посочените три групи променливи може да даде достатъчно надежден отговор за най-подходящия начин на навлизане на даден чужд пазар.¹

Една от важните положителни характеристики на посочения еkleктичен модел на Хил, Хуанг и Ким е опитът за интегриране в една обща компромисна структура на анализа на транзакционните разходи, респективно усилията за постигане на висока икономическа ефективност, със стратегически обусловените фактори и съществуващите условия на околната среда. Основен недостатък на разглеждания модел е пренебрегването ролята на многобройните неикономически фактори, условия и съображения. Неслучайно, няколко години по-късно, Ким и Хуанг тестват допълнителен еkleктичен модел с предположението, че променливите, влияещи върху решението за начина на навлизане могат да бъдат обобщени до глобални стратегически променливи (глобална концентрация, глобални синергии и глобални стратегически мотивации), променливи на околната среда (странови риск, непознаване на местоположението, несигурност на търсенето и интензитет на конкуренцията) и специфични транзакционни променливи (специфично за фирмата ноу-хау и мълчаливото естество на ноу-хау).²

От направения по-горе анализ логично следва изводът, че днешната практика по отношение на осъществявания от фирмите избор на начина за навлизане на чуждите пазари е превърната в **широка рамка**, която включва много и най-разнообразни фактори. Процесът, свързан с въпросния избор е изключително фрагментиран и включва дори привидно несвързани фактори. Това в голяма степен се дължи на отговора на протичащите днес глобализационни процеси, динамичното преконфигуриране на международния бизнес, новите подходи при изграждането и управлението на маркетинговите канали и редица други тенденции, които в своята съвкупност изискват нови интердисциплинарни подходи в изследването на разглежданата проблематика.

3. Помощна рамка за избор на метод за международна експанзия на фирмата (ПРИММЕКС)

Когато една фирма иска да навлезе на даден чужд пазар, нейният мениджърски екип трябва да избере най-подходящия за целта начин. Решението за начина на навлизане е едно от най-важните решения в сферата на международния бизнес, тъй като то поражда значими (а често пъти и необратими) последици върху дейността на съответната фирма в дългосрочен план. Следователно това решение трябва да бъде внимателно подготвено и убедително

¹ Hill, Ch., Hwang, P. and Kim, W.Ch., An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode, Strategic Management Journal, 11 (2), 1990, pp. 117-128.

² Kim, W.C. and Hwang, P., Global strategy and multinationals' entry mode choice, Journal of International Business Studies, Vol. 23, 1992, pp. 29-54.

аргументирано. Както видяхме, има много фактори, които следва да бъдат отчетени преди вземането на съответното решение.

Отчитайки различните виждания по разглеждания въпрос, ние считаме (без да робуваме на някаква точно определена теоретична концепция или утвърдена предварителна класификация), че ключовите факторни групи, които непременно следва да бъдат отчетени при избора на начина за навлизане на фирмата на външните пазари, биха могли да бъдат систематизирани и обединени в една **обща базова факторна рамка**, която да се използва като удобен помощен инструмент при подготовката на решението за избор на начина за навлизане на фирмата на външните пазари. Това е и причината да наименоваме предлаганата от нас факторна конструкция като **ПОМОЩНА РАМКА ЗА ИЗБОР НА МЕТОД ЗА МЕЖДУНАРОДНА ЕКСПАНЗИЯ НА ФИРМАТА**, или съкратено **ПРИММЕКС**.¹

Включените в ПРИММЕКС детерминиращи фактори могат да се видят на посочената по-долу Фигура 1, а основните им съдържателни характеристики, засягащи избора на задграничния пазарен вход, са представени в последващото изложение:



Фигура 1. Факторите, формиращи Помощната рамка за избор на метод за международна експанзия на фирмата (ПРИММЕКС)

¹ Считаме, че предлаганото съкратено изписване на наименованието на нашата помощна факторна рамка допълнително усилва вложената в нея идея, пораждайки ясно изразени асоциации с предприеманите от фирмата първи опити за експортна дейност.

➤ ВЪНШНИ ФАКТОРИ

1) Географско пространство, размер и потенциал на пазара

Разположението на чуждата страна, респективно размерът, структурата и потенциалът на новия пазар, са важни елементи от избора на начина за задгранично навлизане. Колкото географското пространство е по-широко, толкова повече се изисква предприятието да бъде силно представено на пазара и на място да влияе върху него. Големите пазари, изискващи добро познаване и тесни връзки с клиентите, обосновават ангажирането на големи ресурси и следователно при тези условия по-голям шанс да бъде предпочетена ще има структура, осигуряваща пълното овладяване на търговската политика, в лицето на изцяло притежаван фирмен клон или дъщерно предприятие, например. От друга страна, ако инвеститорите смятат, че е вероятно пазарът да остане относително малък (ограничен) и не се налага високо ниво на контакт с клиентите, по-добрите варианти могат да включват износ с базирана у дома продажбена сила или договорно влизане.

Пазарният потенциал, от своя страна, може да се свързва както с настоящото развитие на пазара, така и с очаквания негов растеж. Често именно бъдещият пазарен потенциал, измерен чрез скоростта на растеж, е определящият фактор, особено когато набелязаните пазари са от групата на динамично развиващите се пазари. Големият потенциал на даден пазар подтиква фирмите да инвестират в него по-рано и с висок ресурсен ангажимент, използвайки за целта капиталови начини на влизане с висок контрол.

2) Политическа и икономическа ситуация. Правна система и държавно регулиране

Политическата ситуация и възможното ѝ бъдещо развитие трябва задължително да се вземат предвид. В случай на политическа нестабилност предпазливостта ще наклони везните в полза на начините за влизане, за които се изисква слабо ангажиране, по-ограничено инвестиране на място и които предпазват активите. Рискът може да бъде намален и посредством различните форми на съвместно междуфирмено сътрудничество.

Икономическите фактори създават по принцип по-малко основания за безпокойство от момента, в който можем изцяло да се доверим на събраните статистически данни, особено тези за общоикономическото развитие, конкурен-тоспособността и особеностите на пазара. Освен макроикономическите елементи, обаче, трябва подробно да се проучат местната инфраструктура и вече наличните структури за комерсиализиране, особеностите на потребителското поведение, търговските обичаи и традиции, действащите нормативни регулации и т.н.

Правната система и държавното регулиране също са от съществено значение – те произлизат от държавната политика и са неотменни атрибути на даден пазар. Когато компанията обмисля своя подход за влизане на даден чужд пазар, тя трябва да се съобрази с прилаганите там закони, правителствени правила и практики, включително и с ролята, която се очаква от нея като "добър корпоративен гражданин". Императивният характер на регулативните разпоредби в отделните страни често принуждават чуждите компании да използват начини за навлизане на пазара, които в по-голяма степен отговарят на действащите странови регулации, отколкото на обективните техни собствени интереси. Обикновено се предпочитат начините със споделен капитал, т.е. обвързването с опитен местен партньор, който може успешно да се справи с изискванията на държавните институции.

3) Разлика в културите

Разликата в културите или т.нар. *културна дистанция*, е фактор, който очевидно оказва влияние върху избора на начина за навлизане на чуждите пазари, но това влияние много трудно може да бъде отчетено, тъй като не подлежи на точна количествена преценка.¹

¹ Най-общо културните различия включват социалната структура, поведението, ценностите и езика в чуждата страна. В случая трябва да се определи произтичащата от тези различия степен на несигурност, с която компанията би била способна да се справи.

Ефектите от разликата в културните ценности по правило се обвързват с увереността на мениджърите в способността им да управляват бизнес операциите в приемащата страна.

Трябва да се отбележи обаче, че мненията относно същността на взаимовръзката "културни различия – пазарен вход" са твърде разнопосочни. Най-общо се приема, че когато културната дистанция с целевата страна е голяма, нивото на риска нараства и компаниите са склонни да разчитат повече на опции за влизане, които предполагат доминиране чрез собственост (по-висок процент на участие в капитала) – преди всичко придобиване на дъщерни предприятия. Налице са обаче и противоположни мнения – твърди се, че фирмите са в състояние да се справят с голямата културна дистанция не като разчитат на собствеността (изцяло притежаваните дъщерни дружества например), а използвайки начини на навлизане, които са необвързващи и по-малко рискови, т.е. не предполагат придобиване на пълна собственост, а включват ангажирането на местен партньор (лицензиране, договори за управление, съвместни предприятия). Този подход позволява на навлизащата на пазара чуждестранна фирма да делегира някои чувствителни бизнес функции на местна фирма. Особено ясно това личи при фирмите за услуги.¹

И така, културното разстояние не би могло самостоятелно да обясни голяма част от различията при избора на начините за навлизане на чуждите пазари. Това обаче не омаловажава изискването навлизащите на даден външен пазар фирми добре да познават и да уважават културните различия.

➤ ВЪТРЕШНИ ФАКТОРИ

1) Корпоративни цели и ресурси

Несъмнено, при определяне на моделите за навлизане на чуждите пазари голяма роля играят и конкретните *цели на предприятието* в тази насока. До голяма степен именно те предопределят поведението му на международните пазари. Съвсем логично е да се предположи, че фирми, които имат ограничени аспирации, предпочитат начини на влизане, които не изискват силно обвързване. И обратно, по-активните фирми, които имат амбициозни стратегически цели, избират начини на влизане, които им дават нужната гъвкавост и контрол, за да постигнат дългосрочните си намерения.

2) Ключови компетенции и международен опит

Може да се каже, че *естеството на основните компетенции на фирмата* оказва значително влияние върху избора на пътя, по който тя би могла да навлезе на даден чужд пазар. Ясно е, например, че компаниите, чието основно конкурентно предимство е патентованата технология, ще се стремят да избегнат лицензионните съглашения и другите начини на навлизане, които силно затрудняват стриктния контрол на технологията. Ако обаче тази технология търпи развитие или е в непрекъснато движение, тогава даден стратегически съюз с друга фирма би могъл да се окаже полезен за по-нататъшното разработване на нови или усъвършенствани технологични решения.

Международният опит също би могъл сериозно да предопредели избора за навлизането на фирмата на даден чужд пазар. Фирмите с ограничен международен опит по правило се ориентират към близки пазари и начини на навлизане, които им гарантират максимален комфорт и сигурност. И обратно, фирмите с натрупан международен опит са склонни да предприемат значително по-рискови начинания – например да влязат в културно и географски по-отдалечени пазари, където постигането на пълен контрол е много трудно.

¹ McFarlin, D. B. and P.D. Sweeney, *International management: Strategic Opportunities and Cultural Challenges*, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 3 edition, 2006, p.320

3) Необходима скорост и гъвкавост на пазарното навлизане

По отношение на дадена конкретна страна, атрактивността на пазара и натискът да се произвежда или да не се произвежда на място често се явяват най-важните "ускорители" на избора за начините на навлизане. При това положение, ако се изисква мощно ускорено вграждане в дистрибуционната структура на чуждия пазар, най-удачните начини за това по правило се явяват ангажирането на активно действащ в страната домакин дистрибутор или създаването на собствена дистрибуционна дъщерна фирма (най-добре чрез придобиване на опитно местно търговско предприятие). При форсираното навлизане на чуждите пазари е много важно износителят гъвкаво да се възползва и от различните възможности, произтичащи от действащите законови и административни регулации. От друга страна, даден начин на навлизане на пазара в началото може да изглежда много привлекателен, но след известно време, поради настъпилите промени в околната среда, може вече да не бъде такъв. Справянето с проблема до голяма степен зависи от заложената в начините на навлизане гъвкавост. Това много силно личи при съвременната електронна търговия, която превърна скоростта и гъвкавостта в средство за правене на бизнес, както и в ефективен метод по отношение на разходите.

4) Съвкупни разходи, финансиране и системи за управление

Съвкупните разходи и финансовите последици също са елемент от избора. Повече от очевидно е, че трябва да се направи оценка и анализ на разходите, които са необходими за постигането на международната пазарна цел¹. И най-важното – съответстват ли необходимите съвкупни разходи на финансовите възможности на самото предприятие, отчитайки включително и вариантите за достъп до чужди *източници за финансиране*.

За да бъде пълен анализът, обаче, трябва да се проучат и *системите на управление*. Основното в случая е да се определи дали предприятието има необходимия капацитет и опит да управлява успешно предвидената международна дейност. Анализът на фирменото управление може да се направи както отделно – само и единствено по отношение на самото предприятие, така и в сравнителен аспект с конкурентите.

➤ ФАКТОРИ С РАЗНОПОСОЧНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1) Същност на бизнеса

Особено важно значение по отношение на задграничната експанзия на фирмата имат (и следва да бъдат задължително отчетени!) такива определящи фактори за бизнеса, като: *спецификата в развитието на отрасъла (индустрията); видът и гамата на продуктите; видът и характеристиките на клиентите/потребителите; конкуренцията*.

Особеностите в развитието на стопанския отрасъл (индустрията), към който принадлежи фирмата, неминуемо оказват своето влияние върху решението за начина на навлизане на чуждите пазари. За фирмите в глобално ориентираните индустрии, например, координацията и контролът на задграничните стопански единици в световен мащаб е от съществено значение. Тази необходимост диктува определено предпочитание към изцяло собствено задгранично предприятие – клон или дъщерна фирма. При индустриите, където е много трудно или почти невъзможно да се диференцират продуктите (т.нар. индустрии в "патовата ситуация" като производството на стомана, например), доставчиците обикновено се стремят към силни позиции чрез ниско ниво на разходите. Клиентите могат да се мотивират от по-ниските цени, сроковете на доставка, условията на плащане, по-силните връзки с определен доставчик и др. В по-фрагментираните индустриални сектори (машиностроене, производство на мебели, хранителни стоки и пр.), конкуренцията може да се насочи към висока дифе-

¹ В случая, като база за сравнение, обикновено се вземат разходите на най-големия, респективно най-успешния конкурент на дадения пазар – фронталната атака изисква превъзхождащи ресурси.

ренциация, а клиентите биха могли да направят избора си въз основа на по-доброто качество, гарантиран сервиз, уникалност на продуктите, високо специализирани решения и др. Обикновено диференцираните (специфични) продукти се конкурират на международните пазари с по-високи цени от стандартните продукти. Стандартните продукти са по-зависими от цената и за компаниите е по-добре да присъстват директно на целевия пазар.

Изборът на продуктите за износ и пълнотата на предлаганата гама на пазара засяга основно *продуктовата диагностика*. Ясно е, че естеството на продукта влияе върху избора на канала, тъй като продуктите се различават значително както по своите характеристики, така и по начин на използване. Например, техническият характер на даден продукт може да бъде такъв, че да се изискват сервизни услуги преди и след продажбата. Това би затруднило неговата дистрибуция без постоянно присъствие на пазара. По същия начин нетрайността на продукта от физическа гл.т. или от гл.т. на модата, често правят скоростта в областта на дистрибуцията необходима и желателна и също изискват директен износ и по-къси канали. Директният износ би бил за предпочитане и ако продуктът е комплексен и рискът конкурентите да проникнат в производствения процес е висок. И обратно, ако продуктите са с ниска себестойност и бърза обращаемост, например продукти на химическата, хранително-вкусовата, текстилната и други индустрии, може да се открият производства в много страни. Ако пък потребителите на продуктите на компанията имат високи изисквания към съпътстващите услуги, тогава е подходящо да се използват някои от съвместните форми – инвестиционни или на договорни начала, за да може в по-висока степен да се отговори на нуждите на клиентите. Освен това видът на избрания канал трябва да съответства на общото позициониране на продукта на пазара. И накрая, ако съответният продукт, за да навлезе успешно на чуждия целеви пазар, се нуждае от определена адаптация, начинът на навлизане следва да гарантира необходимата близост до пазара, най-добре чрез производство на място.¹

Клиентите (потребителите) са основните играчи на пазара, формирайки главните пазарни сегменти. Идентифицирането на техните нужди и очаквания е основна предпоставка за постигане и поддържане на конкурентоспособността на една фирма на даден пазар.

Конкуренцията е един от най-динамичните фактори, засягащи международната дейност на фирмата. За успешното провеждане на последната е необходимо да се познават: (1) структурата на конкурентните сили на пазара – брой и вид на местните и чужди конкуренти, респективно степен на монополизация на пазара; (2) конкретните действия на конкурентите, засягащи продукта, цената, пласмента, промоцията и др.

И накрая, за да може да избере и приложи най-подходящия модел за навлизане и установяване на даден чужд пазар, предприятието следва да проучи реакциите на своето обкръжение в лицето не само на клиентите и конкурентите, но и на *доставчиците* си, които също се явяват важна част от системата на осъществяваните делови контакти.

2) Рискове в международното обкръжение

Навлизането на външните пазари предполага повече рискове, поради факта, че се оперира в страни с различна политическа и икономическа действителност и специфични културни особености, използват се по-сложни форми на разплащане, както и различни валути. Колкото повече дейността на една компания е ориентирана към международните пазари, толкова повече се увеличава въздействието на международните процеси, съответно нараст-

¹ Твърде подобен е случаят и с т.нар. "меки" услуги – фирмите, които предоставят такъв тип услуги като цяло са склонни да изберат рисково начинание с еднолична собственост, докато натрупват богат международен маркетингов опит. И обратно, "твърдите" услуги са склонни да следват линеен модел, като производствените стоки, приемайки износа при неопитност и едноличната собственост при богат опит. Ekeledo, I. & Sivakumar, K., Foreign Market Entry Mode Choice of Service Firms: A Contingency Perspective, Journal of the Academy of Marketing Science, vol.26, № 4, 1998, pp.274-292

ват и рисковете от проявлението на различни неблагоприятни фактори, които могат да повлияят на бизнес перспективите на компанията. Като цяло, колкото по-голям е рискът, толкова по-малко компаниите са склонни да ангажират крупни свои ресурси в засегнатата страна или регион, и обратно. Явно при навлизането на даден чужд пазар компанията инстинктивно се стреми да изгради нужния баланс между овладените вътрешнофирмени заплахи (своя собствен "корпоративен комфорт") и възприеманото ниво на произтичащия от влизането на целевия чужд пазар допълнителен риск.

3) Степен на контрол върху задграничната дейност

В идеалния случай международно ориентираните фирми биха желали да имат колкото се може по-силен контрол върху своите задгранични операции. Така те най-добре биха могли да защитят своите собствени интереси. Контролът следва да подобри конкурентната позиция на фирмата и да максимизира възвръщаемостта от нейните активи и умения. Той засяга всеки един от елементите на маркетинговия микс: развитие на продукта, ценообразуване, позициониране и комуникационна политика, начин на пласмент. Нивото на контрола корелира силно с вида на предлагания продукт или услуга, но най-силно зависи от обема на ангажираните ресурси, респ. отделяните за целта разходи – колкото повече ресурси (разходи) са осигурени, толкова по-голям би могъл да бъде и контролът. Следователно много фирми са изправени пред трудната задача да намерят нужния компромис между контрола върху задграничните операции и обема на обвързаните ресурси (разходи), които те са готови да ангажират. Рожба на този компромис логично става и избраният начин на навлизане на чуждия пазар.

4) Очаквана изгода

Динамиката на генериране на печалба от отделните модели на пазарен вход е различна. По правило колкото по-ниски са желаните норми на възвръщаемост, толкова по-голяма е вероятността компанията да предпочете начин на навлизане на даден външен пазар, който предоставя по-добри дългосрочни перспективи за развитие. Това е първостепенен критерий. Очакваната печалба в среден или дълъг период ще зависи от реализирания марж (променлив при различните канали) и от обема на продажбите (тясно зависещ от използваните канали). Основното е обаче да не се определя много близък срок за тези преценки. Действително непрекият износ почти веднага осигурява определена печалба, която скоро след това може да намалее. Инвестирането в ново производство обаче може да не доведе до генерирането на печалба в продължение на три или четири години, тъй като е нужно време за установяване на пазарни контакти, обучаване на необходимата работна сила, развиване на потребителската база и други. Каналите, нуждаещи се от значими инвестиции, са на загуба първите години. Но това са същите тези канали, които позволяват в много от случаите най-добрите печалби в средносрочна перспектива. Международните начинания често отнемат повече време, за да станат рентабилни.

5) Възможности за развитие (промяна)

Изборът на канал за реализация ангажира предприятието за дълъг период от време. За да постигне успех, то трябва да развие своя задграничен потенциал, т.е. да посрещне търсенето по отношение на технологията и качеството на продукта, да изгради дългосрочни връзки с чуждите потребители и да адаптира своята маркетингова стратегия към техните изисквания. Както и в другите сектори на търговската политика, и тук е важно не просто да създадеш своя международна мрежа, използвайки произволно благоприятните случаи, а да изработиш истинска стратегия за устойчиво проникване в чуждите пазари. Изграждането на дългосрочни връзки с чуждите пазари, макар и трудни и сложни, е основно изискване при постоянно променящата се международна среда.

Горните разсъждения относно определящите характеристики на включените в помощната рамка фактори водят до заключението, че от изключителна важност при избора на начи-

на на навлизане в чуждите пазари е да се отчете *взаимозависимостта, комбинацията и взаимодействието на различните факторни променливи*, независимо от възможните усложнения, които могат да произтекат от това. Ако изборът по правило се интегрира в една средносрочна или дългосрочна задгранична фирмена стратегия, това не означава, че предприятието трябва да пренебрегва все пак текущите възможности, които се откриват. Когато обаче предприятието тръгва от епизодични, несистемни задгранични продажби към стабилно установяване (внедряване) на даден външен пазар, то би трябвало да се ръководи от определена ясна логика – търговска, промишлена и финансова.

И накрая, нещо което следва винаги да се има предвид: поради невъзможността да се събере и анализира цялата необходима информация, решенията за начините на навлизане на чуждите пазари трябва да бъдат взети, съобразявайки се с голямата им несигурност, въпреки че те могат да повлияят на състоянието на фирмата за много години напред. Това предопределя и необходимостта изборът за навлизане на чуждите пазари да се осъществява като процес, включващ в себе си най-малко следните три равнища (етапа): (1) проучване и анализ на пазара, на който ще се работи с определена продуктова гама; (2) оценка на алтернативните начини за навлизане на пазара и (3) избор на оптималния, т.е. най-добрия при дадените обстоятелства начин за навлизане. Така, всяко отделно предприятие, на база съществуващата индивидуална ситуация и при пълна ангажираност на висшето ръководство, достига до своя собствен модел за задгранично навлизане. Познаването на този процес и неговото конкретно практическо осъществяване е основна, но не и лека задача. Готов идеален начин за навлизане на външните пазари няма и не може да съществува.

В този ред на мисли следва да отбележим, че списъкът на включените в ПРИММЕКС факторни групи винаги може да бъде променен и допълнително конкретизиран, в зависимост от специфичните потребности на всяка една фирма при съществуващите конкретни обстоятелства. Неслучайно много компании използват различни начини, за да се адаптират към специфичните ситуации в процеса на интернационализация. Целта на подбора от нас базов набор от фактори не е да даде строга теоретична обосновка на предприеманото задгранично действие, а по-скоро да запознае, ориентира и подпомогне фирменото ръководство относно задължителния минимален факторен обхват, който следва да се проучи, когато същото това ръководство се изправи лице в лице с предизвикателствата на чуждите пазари.

Използвана литература

1. Боева, Б., А. Василева. Международен маркетинг, "Стопанство", С., 2010.
2. Василева, А. Международен бизнес, "Стопанство", С., 2011.
3. Каракашева, Л. Международен бизнес – част I, ИК "Призма", С., 2009.
4. Каракашева, Л. Международен бизнес – част II, ИК "Призма", С., 2011.
5. Хилл, Ч. Международен бизнес, 8-е изд., Питер, СПб, 2013.
6. Холленсен, С. Глобален маркетинг, Новое знание, Минск, 2004.
7. Chen, L.Y and Mujtaba, B., The Choice of Entry Mode Strategies and Decisions for International Market Expansion, Journal of American Academy of Business, vol. 10, issue 2, 2007
8. Ekeledo, I. and Sivakumar, K., International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms: a resource-based perspective, International Marketing Review 21(1), 2004
9. Ekeledo, I. and Sivakumar, K., Foreign Market Entry Mode Choice of Service Firms: A Contingency Perspective, Journal of the Academy of Marketing Science, vol.26, № 4, 1998.
10. Hill, C.W., International business: Competing in the global marketplace, Burr Ridge, IL: Irwin, 1994.
11. Hill, Ch., Hwang, P. and Kim, W.Ch., An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode, Strategic Management Journal, 11 (2), 1990.

12. Kim, W.C. and Hwang, P., Global strategy and multinationals' entry mode choice, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, 1992.
13. Koch, A., Selecting overseas markets and entry modes: two decision processes or one?, *Marketing Intelligence and Planning*, vol.19/1, 2001.
14. Koch, A., Factors influencing market and entry mode selection: developing the MEMS model, *Marketing Intelligence & Planning* 19/5, 2001.
15. Lee, K. and Carter, St., *Global Marketing Management*, Oxford University Press Inc., N.Y., 2005.
16. Madhok, A., Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm. *Strategic Management Journal* 18(1), 1997.
17. Madhok, A., The Nature of Multinational Firm Boundaries: Transaction Costs, Firm Capabilities and Foreign Market Entry Mode, *International Business Review*, Vol. 7/3, 1998.
18. McFarlin, D. B. and P. D. Sweeney, *International management: Strategic Opportunities and Cultural Challenges*, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 3 edition, 2006.
19. Roberts, E. B. and Berry, C. A., *Entering New Businesses: Selecting Strategies for Success*. Working Paper, MIT Sloan School of Management, 1984.
20. Root, F. R., *Entry Strategies For International Markets*, 2nd Revised and Expanded Edition, Jossey-Bass, San Francisco: 1998.
21. Sarkar, S. & Cavusgil, S. T., Trends in International Business Thought and Literature: A Review of International Market Entry Mode Research: Integration and Synthesis, *The International Executive*, 38(6), 1996.

УПРАВЛЕНИЕ НА МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛНИТЕ МЕДИИ ОТ КОМУНИКАЦИОННА АГЕНЦИЯ – ТЕНДЕНЦИИ И ЕВРОПЕЙСКИ ПРАКТИКИ

гл. ас. д-р Александър Христов*

Резюме

В статията се разглеждат тенденциите и перспективите за управление на маркетинговите дейности в социалните медии от специализирана външна агенция или от специалисти в самата компания. Обосновават се позициите, че изборът на алтернатива в случая е необходимо да отчита редица фактори, както и че тенденцията в управлението на маркетинга в социалните медии е компаниите по-активно да ползват услугите на дигитални, рекламни или ПР агенции. Резултати от реализирано проучване в пет европейски страни потвърждават това.

Ключови думи: маркетинг, социални медии, комуникационна агенция, дигитална агенция

SOCIAL MEDIA MARKETING MANAGEMENT: TRENDS AND EUROPEAN PRACTICES

Summary

The article reviews trends and perspectives for the management of social media marketing activities in-house or by specialized agency. The positions are presented and justified that the choice of an alternative in this case has to take into account numerous factors, as well as that the trend in marketing management in the social media is that the services of digital, advertising and PR agencies in this field are more and more actively used by the companies. The results of a research, implemented in five European countries, confirm this conclusion.

Key words: marketing, social media, communication agency, digital marketing agency

Възлагането на изпълнението на маркетингови дейности в социалните медии¹ на специализирана външна агенция е въпрос, който най-често в практиката намира решение от само себе си, дори на моменти инстинктивно. Мениджърите и специалистите приемат дали управлението на подобни комуникационни кампании да бъде реализирано със собствени ресурси или да бъде възложено на специализирана агенция (дигитална, рекламна или ПР), водени почти единствено от собствената си преценка за познанията и професионализма си в една такава наистина динамично развиваща се област. Всъщност именно нейната иновативност и темпове на развитие я правят по-комфортна като че ли за по-младите и перспективни професионалисти. Те обаче са по-трудно контролируеми, а това от своя страна необходимостта от управление на комуникациите в социалните медии в съответствие с цялостната маркетингова стратегия още по-належащо. Независимо от присъщия автоматизъм при взимането на решение обаче, изборът между работа по стратегиите в социалните медии със

* Катедра "МИО и бизнес", УНСС.

¹ В настоящия текст понятията "социална медия" и "социална мрежа" ще бъдат разглеждани като идентични, от една страна тъй като в практиката това непрекъснато се случва (използват се като синоними), а от друга – тъй като границите между двете, ако изобщо някога ги е имало, все повече избледняват. И все пак е необходимо да се отчита, че социалните медии предполагат преди всичко създаване на авторско съдържание онлайн (в платформи като Уикипедия, YouTube), докато основната функция на социалните мрежи (например Facebook, Twitter, LinkedIn) е осъществяването на свързаност между потребителите и комуникация между тях, както и създаване и споделяне на съдържание – текстове, снимки, видео. Тук е предпочетен терминът "социални медии" заради заряда интерактивност, който той носи.

специализирана комуникационна агенция или разчитайки единствено с ресурси на компанията имат своите плюсове и минуси, което впрочем се променят достатъчно динамично. Поради това ефективността изисква при взимането на решение да се отчитат палитра от фактори, а самото то да се взема по-обосновано.

В тази връзка съществува ясна необходимост от по-задълбочено изследване както на ползите и перспективите при сътрудничеството със специализирана комуникационна агенция, така и на възможностите на компаниите "да се справят сами" в тази област. Важна предпоставка също така е познаването и на европейската практика в в сферата на управлението на социални медии, особено предвид факта, че теорията и практиката на планиране и реализация на маркетингови дейности в тези страни е с най-висока степен на развитие. Предвид това, в настоящия текст ще бъде потърсена проверка на позицията, че тенденциите в управлението на маркетинга в социалните медии **е компаниите все по-активно да ползват услугите на външни дигитални, рекламни или PR агенции, което върви успоредно с разрастването на мащаба на тази дейност.** На един предварителен етап, причините за това могат да бъдат търсени най-вече в необходимостта от бързо привличане на специфично знание и ноу-хау отвън, което пък от своя страна позволява маркетинговите специалисти да се фокусират върху основната си дейност – стига разбира се тя да не е изцяло онлайн. Например според данни от проучването The Chief Communication Officer 2012, осъществявано периодично в европейските страни, 96% от респондентите (представители на маркетингови и комуникационни звена в компании) заявяват, че прибягват до услугите на външни агенции. Правят го, за да използват и "впрегнат" опита им в областта, за стратегическо консултиране и за съдействие при изпълнението на комуникационните стратегии.¹ Изследването не показва каква е честотана на тези взаимодействия, но все пак този размер е достатъчно показателен за техните мащаби.

По принцип въпросите за активността на компаниите онлайн са важни и особено напоследък концентрират все повече изследователско и практическо внимание. В рамките на това, присъствието на организацията конкретно в социалните медии, е заявка за нейната готовност да поддържа открити и прозрачни отношения, както с традиционните медии, така и с обществото. Това е инструмент, който при правилното му използване работи за повишаване на доверието на потребителите и за създаването на положително отношение. Участието на организацията в социалните платформи е още една възможност за бизнеса да изгради емоционална връзка с клиентите си и да **създаде общност от последователи.** При това използването на социалните мрежи е допълнителен канал за публикуване на корпоративни новини и PR текстове, както и инструмент за засилване на публичното присъствие. По този начин, освен изграждането на доверие, се завоюват пазарни позиции, печели се и влияние.² При това все повече се налага схващането (а и то получава постоянни потвърждения от практиката), че при планирането и реализацията на дейностите в социалните медии е необходима повече ангажираност и със сигурност **постоянен диалог и взаимодействие с потребителите** – което най-често означава и по-значителен времеви и професионален ресурс.

Диалогът – на практическо ниво той предполага на първо място специално внимание към обратната връзка, получавана от компанията. Мненията и оплакванията на клиенти, позициите им, изразени публично или в социалните медии, е необходимо да получават необходимото внимание, индивидуален или групов отговор. В дълбочина – това е ценна информация, която може да бъде събирана от компанията, анализирана и осмисляна и в край-

¹ Phillips, D. Agencies are from Mars, clients are from Venus. In: Communication Director, No 3, 2012, p. 57.

² Ценкова, М. Управление на онлайн репутацията. // Newmedia21.eu. Медиите на 21 век: Онлайн издание за изследвания, анализи, критика, 22.11.2011. <<http://www.newmedia21.eu/proekti/upravlenie-na-onlayn-reputatsiyata/>> (17.08.2014).

на сметка да бъде обосновка за промяна или усъвършенстване на определени политики, дори не само маркетингови, а и касаещи цялата компания. На второ място, диалогът трябва да бъде не просто поддържан, а и започван. Потребителите са склонни да поемат инициативата да дадат позицията си почти само в случаите, когато става въпрос за нещо негативно. Именно тази актуална особеност на комуникацията с публиките, особено ярко подчертана в социалните медии, поради което те достатъчно често биват представяни като територия на "тролове" и съдържащи изобилие от "нискокачествен хейт", предполага възможност това, което прави компанията, да се предложи и развие като тема за разговор между потребителите – а самата тя да участва в този разговор.

От гледна точка на принципите и организацията на работа, специалистите често подчертават спецификата на маркетинговите дейности в социалните медии и отличителността им от реализираните в други комуникационни канали, което налага **адаптация на съществуващите и дори съвсем нови подходи в управлението**. Често се твърди дори, че традиционният маркетинг няма място в социалните медии – например опитите за директна продажба на продукт или услуга може дори да навреди на репутацията на компанията онлайн. Това може да се случи бързо, съответно да бъдат необходими много време и ресурси, включително и финансови, за нейното възстановяване. Поради това се очертава необходимостта компаниите и организациите да разчитат на професионалист за представянето в социалните медии ("специален човек") – такъв, който се е посветил на комуникацията с потребителите в онлайн среда. Именно поради динамиката на промените в социалните медии, този специалист трябва да притежава естествена склонност към разработването и публикуването на съдържание в интернет, постоянно да следи промените, да владее свързаните със социалните медии технологии и да познава и използва начините за отчитане на ефективността.¹ Съществена част от вниманието е необходимо да се обръща именно на съдържанието (текстове, видео, изображения, линкове) в социалните медии и най-вече на взаимодействието с публиките, което се случва благодарение на него.² Въсъщност като че ли именно комуникацията с публиките по тези канали и изключително силната необходимост те да бъдат въвлечени в нея (да споделят, да изразят отношение, да харесат, да се включат в игра или конкурс и много други), а не къде повече, къде по-малко пасивно да възприемат информацията, налага усъвършенстване на профилите на маркетинговите специалисти. И вероятно добавя доводи към решението тези дейности да бъдат възлагани на специализирана рекламна, дигитална или PR агенция, където се полагат специални грижи за това.

В общ план обаче, едно решение дали да се използват услугите на специализирана агенция или дали да се разчита на собствен ресурс е важно да отчита както моментната ситуация, така и някои принципни постановки. Със сигурност прибягването до външни изпълнители освобождава ресурс за основната дейност на една компания, а все пак растежът и въобще резултатите в бизнеса се дължат на фактори, които са свързани именно с нея. Всичко това спестява време, усилия и в редица случаи пари. Последното е важно не толкова в абсолютен смисъл, колкото в относителен – дори и да има случаи, в които външните услуги излизат по-скъпо, реално те освобождават ресурс за постигане на по-високи приходи от платената навън сума.³ От друга страна, не бива да се пренебрегва и позитивното влияние на вътрешно организационната култура, както и фактът, че работещите в компанията като правило са по-добре информирани и повече запознати с нейната дейност, с пазара, с бранша, и най-важното – с профила, динамиката и темперамента на нейните клиенти и потенциални клиенти. Това със сигурност е една от важните предпоставки за взимането на ефектив-

¹ Томс, Ж., К. Георгиева. Инструменти за социални мрежи. С., Сиела, 2011, с. 331 – 332.

² Пак там, с. 333.

³ Христов, А. PR практика: работа с агенция. С., Рой комюникейшън, 2012, с. 10.

ни комуникационни решения. Често се отбелязва, че една от най-значимите трудности при текущото партньорство между компания и комуникационна агенция е намирането на баланс между дългосрочното партньорство с една агенция и необходимостта от свеж принос и нови перспективи благодарение на смяната на изпълнителя на комуникационните дейности през определен период от време. Все пак, работата с един и същи партньор води до известна инерция, пасивност и намаляващо внимание,¹ което в сферата на социалните медии може да окаже още по-негативни последици, отколкото при традиционните маркетингови дейности.

Всичко това допълнително потвърждава отбелязано в началото – че възможностите и необходимостта от управление на маркетинга в социалните медии от страна на специализирани агенции е необходимо да бъде изследвано по-задълбочено. Полезни изследователски резултати отчасти по тези и основно по въпроси, свързани с необходимите умения за специалистите по социални медии и съответно възможностите за въвеждане на специална магистърска програма по тази тема, са постигнати в рамките на реализацията на междууниверситетския проект JEMSS –Съвместна магистърска програма за маркетинг в търсещите машини и социалните медии (Joint European Masters in Search & Social Media Marketing). Той е реализиран с подкрепата на програма "Учене през целия живот" на ЕС и в него участва и екип от УНСС. В рамките на този проект е осъществено първично проучване с 94 компании и специализирани дигитални агенции във Великобритания, Литва, Полша, Гърция и България. При тях е изследвана реализацията на дигитални маркетингови дейности със собствени ресурси (in-house) и при използването на услугите на специализирани дигитални маркетингови агенции. В изследването също така са идентифицирани знанията и уменията, необходими за специалистите по маркетинг в търсачките и в социалните медии (SSMM), за да могат те да бъдат конкурентни на пазара на труда.²

Резултатите от това изследване са достатъчно интересни. На първо място, още на методологично ниво, са отбелязани трудности при намирането на респонденти – компании, които извършват маркетингови дейности в социалните медии сами (in-house). Което означава, че тази работа в съществена част от случаите се възлага на агенция. Този извод е валиден основно за малки и средни предприятия, но и при по-големите нещата стоят по подобен начин.

Общо взето, в европейските страни, а и в България, степента на ангажираност с маркетингови дейности в социалните медии варира както в зависимост от размера на самата компания, така и от сферата на дейност. Най-често проектите и кампаниите в тази област се осъществяват от мениджъри и експерти в маркетинговия отдел, като в по-малките компании съдействие оказват и ИТ специалистите. В най-често срещаните корпоративни йерархии **почти не съществува специална позиция** за мениджър/специалист по маркетинг в търсачките и в социалните медии (SSMM), тези дейности са интегрирани в професионалния профил на служителите, които се занимават основно с маркетинг или бранд мениджмънт, а някъде и с ПР. Ситуацията в България е подобна на тази в останалите европейски страни, не се наблюдават никакви съществени разлики и във функциите на съответните звена в компанията.³ Индикации за недостатъчно развитие в практическото приложение има и по отношение на видовете използвани социални медии – маркетинговите усилия се концентрират основно във Facebook, донякъде LinkedIn, YouTube и Twitter, докато платформи като Google+, Vimeo, Flickr, Instagram и функционалности като Google Analytics и Google AdWords не фокусират значимо внимание. В тази връзка може да се твърди, че потенциалът им не е достатъчно активно използван, като това обаче зависи не само от желанието, а и от възмож-

¹ Phillips, D. Agencies are from Mars, clients are from Venus. In: Communication Director, No 3, 2012; p. 58, 61.

² Summary report on SSMM skills needs for SMEs. 16.05.2014; p. 3

³ Ibid., pp. 16 – 17.

ностите и функциите, които тези социални медии предоставят. В най-голяма степен това важи за България, Литва и Полша от изследваните страни в рамките на проучването, докато най-многоспектрно социалните медии се използват за маркетингови дейности във Великобритания. При всичко това е важно и да се отчетат необходимите дейности и умения на специалистите по маркетинг в социалните медии, посочени от представителите на компаниите, което е систематизирано във фигура 1.



Фигура 1

Изследването показва и ситуацията при специализираните дигитални и други комуникационни агенции, предлагащи услуги по управление на дейностите в социалните медии. От резултатите се вижда как те са заявили, че **предлагат доста по-голямо портфолио от услуги**, свързани със социалните медии – планиране и реализация на интернет маркетингови и комуникационни кампании, дизайн и администрация на фейсбук страници, управление, планиране и реализации на рекламни кампании в социалните медии, реклами в сайтовете за видео споделяне, маркетингови дейности за търсачки и други. И все пак, спектърът на предлаганите услуги се различава в изследваните страни – в зависимост от пазара и от потребностите на компаниите, като дори се отбелязва, че "клиентите не винаги са наясно от какво наистина имат нужда".¹ Показателно е, че при изследваните компании твърдения, огледални на последното (например от типа на "агенциите не предоставят услуги на необходимото ниво") практически не се срещат.

Във всичките изследвани страни се отчита и **значителен потенциал в бъдеще за маркетинга в социалните медии** и в търсещите машини, а развитието на тези сфери тепърва предстои. При това за България и за страните от балканския регион се отбелязва, че тези дейности са недостатъчно развити – като обем и вероятно като професионализъм – за разлика от други страни в Европа. При това респондентите отбелязват, че подборът на специалисти в тази област е труден, уменията реално погледнато се придобиват в движение, предимно от колеги в агенцията, занимаващи се също с тази дейност, а също и от практиката.

¹ Ibid., p. 22.

Липсват достатъчно надеждни информационни източници, които биха осигурили полезни фундаментални познания в тази област. Важно е да се отбележи, че представителите на агенциите подреждат необходимите дейности и умения на специалистите по маркетинг в социалните медии по малко по-различен начин – както се вижда от фигура 2. Показателен е тук резултатът, че стратегическата функция (управление на маркетингови кампании) при агенциите е с по-високи стойности (4.53), отколкото при компаниите (където е едва 3.99).



Фигура 2

Предвид представения преглед на ситуацията и резултатите от изследването в рамките на проекта JEMSS, тук могат да бъдат формулирани някои важни изводи:

- Съществува значителен потенциал по отношение на маркетинга в социалните медии, поради което в него ще се **ангажират все повече ресурси**, съответно ще е необходимо развитието на все по-широк спектър от умения от страна на специалистите.
- С нарастването на обема на извършваните дейности **нараства и значимостта на специализираните комуникационни агенции**, предоставящи такива услуги – като цяло те предлагат и вероятно ще продължат да предлагат по-богата палитра от решения, което е предпоставка компаниите да активизират работата си с тях.
- Сътрудничеството със специализирана дигитална, рекламна или ПР агенция в изключително голяма степен зависи от **обема и естеството на извършваните маркетингови дейности в социалните медии**. Колкото повече, колкото по-стратегически и колкото по-технически (свързани с програмиране например), толкова повече се търси съдействието на външен изпълнител. Това се потвърждава и от факта, че разбирането за работата и показаното ниво на професионализъм като цяло в агенциите е по-високо, отколкото при компаниите.

- Разликата в развитието на маркетинга в социалните медии в страните от Европа и България **не е голяма, но въпреки това съществува**. Налице е по-обхватно използване на видовете социални медии и на техните възможности.

Накрая, важно е да се отбележи и едно съществено, макар и не верифицирано наблюдение. Има сигнали от практиката в западните страни, които показват не просто повишаващи се изисквания към специализираните комуникационни агенции, а и необходимост от повече отдаденост в работата. Това дори опровергава налаганата теза за привлекателността на едно дългосрочно партньорство с агенцията – например ако тя не работи с нужното темпо и не дава дори в краткосрочен план полезни резултати, смяната изглежда неизбежна. Изискванията се простират не само върху ефективността, креативността и измеримите резултати, а и върху нуждата от създаване на съдържание, предназначено за максимално широк спектър от комуникационни канали. Става въпрос за едновременно и интегрирано въздействие върху традиционните и социалните медии и дори за успоредно развитие на екип от специалисти вътре в компанията, който да работи заедно с агенцията и да "поддържа високи обороти в двигателя, наречен маркетинг в социалните медии".¹ Това взаимодействие, каквото всъщност се случва и в по-развитите в организационен план области като рекламата и ПР, вероятно съдържа в себе си най-сериозния потенциал за постигане на маркетингова ефективност – при все че най-голямо значение ще продължава да има професионализмът.

¹ Signore, S. Three reasons to find new PR / social media agency. // PR daily, 17.05.2013. <<http://www.prdaily.com/Main/Articles/14477.aspx>> (30.07.2014).

ЕФИКАСЕН ПОДХОД В ОРИЕНТИРАНЕТО НА НОВОНАЗНАЧЕНИ СЛУЖИТЕЛИ В БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ

доц. д-р Кирил Димитров*

Резюме

В този доклад се разкрива съвременният етап от еволюцията в ориентирането на нови служители в бизнес организациите, т.нар. "настаняване на борда", предприемано от мениджмънта с оглед създаване на усещане за удовлетвореност от работата, повишаване на ангажираността към компанията, намаляване на текучеството сред персонала, постигане и поддържане на отлични равнища на трудово представяне, висока ефикасност в преследването на кариерните цели за индивида и понижаване нивото на стреса. Очергани са основни нюанси в значението на това формиращо се понятие. Представен и анализиран е надежден модел за извършването на фирмените действия в тази сфера на управлението на човешките ресурси.

Ключови думи: управление на човешките ресурси, човешки капитал, фирмена култура, ИТ мениджмънт.

AN EFFECTIVE APPROACH IN NEW EMPLOYEE ORIENTATION IN BUSINESS ORGANIZATIONS

Summary

This report reveals the contemporary phase in the evolution of new employee orientation in business organizations – the so called "onboarding" that is undertaken by management in order to create a sense of higher job satisfaction, increase organizational commitment, lower turnover among personnel members, achieve and maintain higher performance levels, pursue high career effectiveness and lower stress among working people. Basic nuances in the meaning of this forming term are outlined. A reliable model of onboarding, created for the accomplishment of organization's activities in this sphere of human resource management, is presented and analyzed.

Key words: human resource management, human capital, corporate culture, IT management.

JEL: M12, M14, M15, J24.

Въведение

Съвременната икономическа среда, доминирана от нестабилност, неяснота, несигурност, постоянен цикъл на създаване и разрушаване на богатство и ожесточена борба за талант въпреки високите равнища на безработица сред трудоспособното население, изисква от мениджърските екипи в съвременните бизнес организации активно и непрекъснато да търсят творчески начини, по които да успяват да повишават и да поддържат устойчиви равнища в трудовото представяне на своя персонал, да създават условия за висока удовлетвореност от работата за своите служители, силно да ги ангажират с дейностите на фирмата и да предотвратяват високия процент на текучеството сред тях. Ориентацията на мениджърите към целенасочени управленски въздействия в тези направления се обосновават от факта, че в днешната турбулентна бизнес среда човешките ресурси на компанията са единственото средство, чрез което може да се завоюва и задържи конкурентно предимство от нея. А схващането, че най-скъпо на организацията струва новоназначения служител, който или трябва да бъде освободен, понеже не се справя с възложената работа, или напуска по свое

* Катедра "Индустриален бизнес", УНСС, e-mail: kscience@unwe.eu

желание, понеже не харесва работата (организационния климат) – отдавна се е превърнало в доминираща конвенционалната мъдрост в управлението на човешките ресурси. Ето защо вниманието на водещите мениджъри, специалисти и консултанти в тази сфера е насочено към търсене на нови, ефикасни и по-ефективни подходи в ориентирането на новоназначените служители в компаниите така, че да могат своевременно (за кратко време, бързо) и без големи физически и психически натоварвания (напрежение, смущения) да достигат производителността на хората с опит в организацията.

1. "Настаняването на борда" – новата фаза в еволюцията при ориентирането на новоназначени служители

"Настаняването на борда" (onboarding) представлява ново понятие, чието значение се изгражда чрез постепенното натрупване на допълващи се нюанси, а преводът му е резултат на творческите търсения на автора. Последното със сигурност представлява добър повод за започването на дискусия не само относно българското звучене на този термин, но и във връзка с уточняване на нюансите в неговото значение както по съдържание, така и по отношение на традиционните сродни понятия в областта като ориентиране, социализация, приспособяване и други. Повечето от тези задачи не могат да бъдат решени в рамките на обема на научна публикация като доклад. Ето защо тук интересът е концентриран върху очертаването на основни нюанси в значението на "настаняването на борда".

Академичната перспектива изисква разкриването им традиционно да започва с информацията, предоставяна чрез тълковен речник – специализиран и за (в) сферата на бизнеса, с произход от развита в икономическо отношение страна и/или поддържан (издаван и съвременяван) от водеща световна издателска (и/или образователна) институция. По тази причина първоначално интересът на изследователя се насочва към английския тълковен източник на Collins (2014a), чиито записи разкриват съвкупност от две значения за "настаняването на борда":

- 1) (официално) въвеждане в длъжност и асимилация (претопяване) на нов служител във фирмата или в организация, която не е фирма; и
- 2) управлението на ранните етапи във връзката между определена бизнес организация и неин клиент.

Тази първоначална отправна позиция окуражава автора да си постави следваща, по-амбициозна цел – да се опита да идентифицира и проследи последователността от дейности в тази сфера при осъществяването на връзката "служител – мениджър". Във висока степен това се постига чрез възприемане гледната точка на Bradt и Vonnegut (2009a), които дефинират "настаняването на борда" като процес на придобиване, настаняване, асимилиране и ускоряване представянето на новите членове в целеви екипи, без значение дали те идват от друго звено на същата организация или са привлечени от външния пазар на труда. Като ключов момент тук се определя установяването на здравословен баланс между организационните нужди, изразявани като конкретни потребности от специфични умения, способности и знания, и възлаганите роли на новоназначените служители.

Преките сравнения между традиционно използваното понятие "ориентиране" и новопоявяващия се термин "настаняване на борда", извършени от Vernon (2012) позволяват на автора на доклада да очертае и/или потвърди наличието на някои по-важни характеристики на последното, а именно:

- По-висока продължителност във времето: приблизително около три месеца.
- Включва в себе си процесите от ориентиране и интегриране на новоназначени служители.

- Служи като средство за постигане на следната организационна цел: "Мениджмънтът да подпомага новите служители своевременно (или възможно най-бързо) да заработят колкото се може по-ефикасно, по-ефективно и по-енергично, за да постигат зададените резултати". Така става ясно, че "настаняването на борда" включва в себе си много повече дейности от предаването на знания към новите служители.
- Усилията на мениджмънта тук са насочени към постигането и поддържането на дългосрочен успех от новите служители, което измества акцента на управленските въздействия върху развиването на подходящо поведение.

Ето защо могат да се направят *някои изводи* във връзка с проучваното понятие, както следва:

- "Настаняването на борда" изкрystalизира като резултат от прилагането на интердисциплинарния подход в търсенето на решения на връхлитащите проблеми в сферата на УЧР, понеже отделните нюанси в съдържанието му произтичат от различни научни полета като мениджмънт, социология, психология и други.
- То е доказателство и за прилагане на програмно-целевия подход в мениджмънта в търсенето на възможни решения на проблемите с привличането на подходящите хора към организацията, тяхното активно и производително включване в нейния живот и задържането им в нея при извършване на приемливи за организацията разходи.
- Понятието представлява резултат от създаването на нови дейности и творческото прегрупиране на съществуващите дейности в традиционни компоненти от системата за УЧР в бизнес организациите с оглед постигане и поддържане на конкурентно предимство за компанията чрез човешките ресурси.
 - Идентифицирани са подходящи "пресечни точки" между целеви сфери в теорията и практиката, което позволява на изследователите да предложат подходящи начини за действие (мисловни карти, модели), структурирани като компоненти на системата за "настаняване на борда", организирани в логическа последователност, свързани помежду си и взаимодействащи си с важни фактори в околната среда.

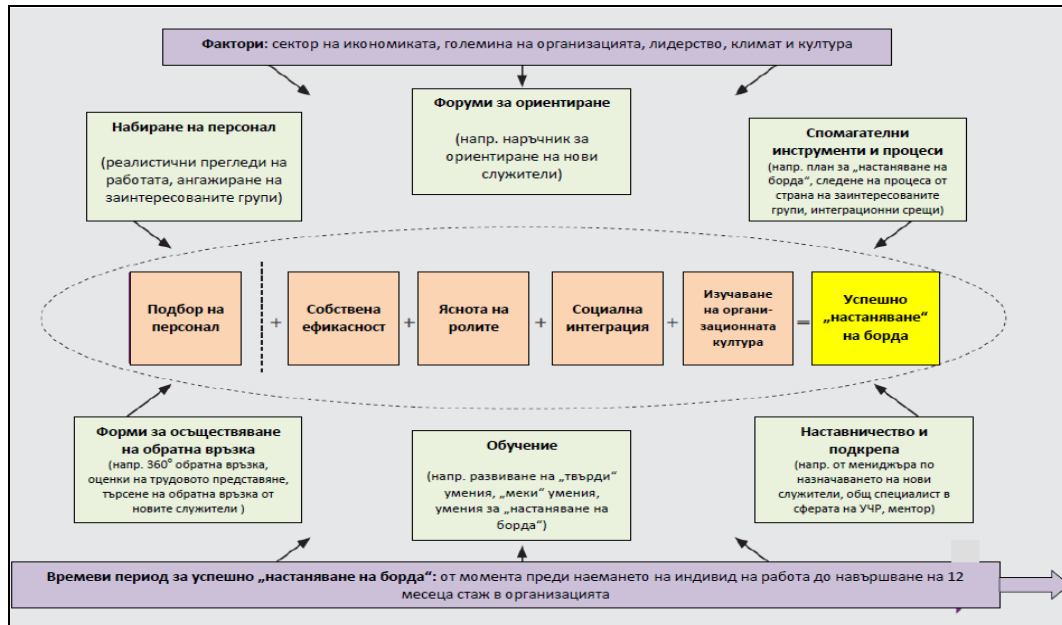
2. Моделът за "настаняване на борда" на Талия Бауер

Такъв е подходът, следван от професор Талия Бауер, при разработването на нейния модел за "настаняване на борда", чиято целева група са новите служители в компанията (Bauer, 2010). Основните компоненти в модела възпльщават набор от управленски въздействия, целящи своевременно приспособяване на новите титуляри на съответните длъжности (виж фигура 1). Де факто първото средство за оказване на управленско въздействие чрез модела за "настаняване на борда" е "*собствената ефикасност*" (self-efficacy) или увереността в собствените възможности за реализиране на задоволително равнище на трудово представяне на съответното работно място. Тук се залага на емпирично потвърдени допускания (Saks, 1995; Kammeyer-Mueller, Wanberg, 2003; Bauer, Bodner, Erdogan, Truxillo, Tucker, 2007), като:

- Демонстрирането на по-висока увереност от страна на новия служител, че може добре да извършва възложената работа, е свързано с по-високи равнища на вътрешна мотивация за постигане на успехи на работното място.
- Съществува статистически значима връзка между "собствената ефикасност", ангажираността на служителите към организацията, удовлетвореността от труда и равнището на текучество сред персонала.

Второто средство за оказване на управленско въздействие в модела на Бауер е "*яснотата на ролите*" (role clarity) или измерване на степента, до която новият служител е осведомен и разбира назначените му роли и очакванията на мениджмънта към него. Тук се приема,

че неясните очаквания могат да доведат до възникване на проблеми в представянето за новия служител и дори до лошо отношение към работата (Feldman, 1981; Vandenberghe, Panaccio, Bentein, Mignonac, Rouseel, 2010).



Източник: Bauer, T. N. (2010)

Фигура 1. Компонентите в модела за "настаняване на борда" на нови служители от професор Талия Бауер

Като трето средство за извършване на управленско въздействие при "настаняването на борда" служи "социалната интеграция" (social integration).

Тук става въпрос за включване на новия служител в срещи и проекти (задачи), налагащи съвместна работа с хора с известен стаж в организацията, понеже същият изпитва нужда да бъде приет като част от колектива не само от мениджърите, но и от колегите. Разбира се, това е игра поне за две страни, което изисква и полагането на определени усилия от страна на новоназначените служители – напр. целенасочено участие в кратки разговори с колегите, в неформални обеда и кафе паузи, в доброволческите проекти на компанията и т.н. Отдавна е установена връзка между полаганите усилия по интегриране на новите служители и тяхната ангажираност с компанията, равнищата на текучеството сред персонала, поддържаното равнище на трудово представяне и изпитваната удовлетвореност от труда (Kammeyer-Mueller, Wanberg, 2003; Kim, Cable, Kim, 2005).

Четвъртото средство за осъществяване на управленско въздействие при "настаняването на борда" представлява целенасоченото "изучаване на организационната култура" и постигането (притежаването) на висока степен на съответствие с нейните основни характеристики от новия служител. Преподаването и изучаването на доминиращата култура в компанията (проявленията на специфични форми, изпълняваните функции, решаването на основните проблеми в групата и т.н.) е основна предпоставка за трайния успех на новия служител в нея и на самата организация чрез реализиране на отлично пазарно представяне, благодарение

ние на постиганите от предпочетените хора резултати в работата (Димитров, 2012а; Димитров, 2012б; Chao, O'Leary-Kelly, Wolf, Klein, Gardner, 1994).

Проблемният подход при изграждането на модела сполучливо е загатнат чрез подреждането на целевите компоненти в структурата на математическо уравнение. Нещо повече, поставен е акцент и върху входа на системата, а именно подбора на подходящи кандидати за работа, който е включен като елемент в състава на "уравнението". Разбира се и взаимозависимостта с други компоненти от системата за УЧР в бизнес организацията не се пренебрегва, като изрично се уточнява, че:

- Предварително трябва да се поставят изискванията за желано поведение от потенциалните титуляри на вакантните позиции (анализ и длъжностно проектиране).
- Трябва безкомпромисно да се наемат на работа хора, за които има голяма вероятност да демонстрират желаното от мениджмънта поведение (набиране и подбор на персонал).
- Продължителността на "настаняването на борда" е от голямо значение за постигането на желания успех в тези управленски интервенции, като са уточнени началния и крайния момент в интервала на протичането му (б.а. повече от една година).

Критичният анализ на модела на професор Бауер позволява да бъдат идентифицирани някои негови *основни характеристики*:

- Ясно подчертано е и неизбежното взаимодействие на модела със системите от по-висок ранг, като са посочени важни фактори на околната среда за организацията, които могат да оказват специфично влияние върху внедряваните компоненти на неговата структура, реализираните връзки между тях и изобщо върху начина на функционирането му.
- Тук са намерили подобаващо отражение и двете основни перспективи на осъществяване на дейностите по "настаняване на борда" – неформалното провеждане и проектирането и внедряването на официална програма, като изрично се подчертава, че придаването на цивилизационен статут на доминиращите организационни норми в тази сфера води до по-висока производителност на труда, задържане на ценните служители в компанията, поддържане на високи равнища на мотивация сред персонала.
- Сериозно внимание се обръща и на електронизацията на дейностите по "настаняване на борда", която не се разглежда като "заместител" на "топлиите човешки отношения", а по-скоро като средство, улесняващо следенето на процеса, информирането, ученето, комуникациите и съвместните действия между различни заинтересовани групи като отдели или служби в дирекцията по човешки ресурси на компанията, целево звено в компанията, вътрешен клиент на горепосочената дирекция, самия новоназначен служител, неговия наставник, работата в екип, спомагателни звена и други.
- Професор Бауер предлага и използването на конкретни инструменти при реализирането на програмата по "настаняване на борда", като инструмент за себеанализ – предоставян на новите служители, въпросник за ползване при свързано с работата общуване между човек с опит в компанията и новоназначен служител, осъществяване на процес на 360⁰ обратна връзка, търсене и предоставяне на обратна връзка от/на новите служители, създаване на наръчник и/или списък от писмени напътствия за бърза справка, предназначен за новия служител и други (по Bradt, Vonnegut, 2009в; Bauer, 2010).
- В предложеното описание на модела са загатнати и възможностите за маневриране от страна на мениджмънта при използването му в творческото решаване на проблемите на различни категории персонал – мениджъри и служители, служители на пълен работен ден и почасово наети служители.

Основни недостатъци в илюстрирането на модела са незадоволителното открояване на входящите ресурси от получените резултати и неадекватното представяне на процеса на

обратна връзка, осигуряващ необходимите корекции на входа на системата, предприемани от мениджмънта. Други слаби страни в разглеждания модел представляват допуснатото различие в третирането на "набирането" и "подбора" на кандидати в организацията (б.а. "набирането" е поставено извън пунктираната елипса, а "подборът" е разположен вътре в нея) и отказът от представяне на назначаването като граница между същинската част от модела (б.а. компоненти като собствена ефикасност, яснота на ролите, социална интеграция, изучаване на организационната култура), от една страна, и факторите на средата, входовете и резултатите на системата, от друга страна. В модела не са предложени специфични решения за служители, взети на лизинг; за служители на други фирми, които обаче работят на територията на организацията и други).

2. Концепцията за равнищата на "настаняване на борда"

Става ясно, че успешното "настаняване на борда" в компанията изисква координирано сътрудничество на различни заинтересовани групи и в повечето случаи е резултат от творческото комбиниране на дейности от различни компоненти в системата за УЧР. Установяването на определен ред в прилагането на богатството от подходи, практики и инструменти, създаващи висока добавена стойност в осъществяването на "настаняването на борда" може да бъде логично илюстрирано чрез възприемането му като набор от равнища (Bauer, 2010), а именно:

- *Съответствие (compliance)* – включва осигуряване на обучение за новите служители относно основните, действащи нормативни актове и фирмени документи.
- *Разясняване/ изясняване (clarification)* – информирание и проверка, дали новите служители разбират какво ще работят и какво се очаква от тях.
- *Култура* – запознаване на новите служители с писани и неписани организационни норми. На това равнище лошо впечатление оставя ограничаваният поглед на автора на модела върху подходите за изучаване на доминиращата култура в целевата организация. Без съмнение скоростта на провеждане на "настаняването на борда" е от голямо значение, но високото качество на работата в рамките на този компонент също не бива да се подценява, като тук в допълнение могат да се прилагат други подходи и в различна степен според целевата група (или конкретни индивиди), подлежаща(и) на запознаване с компанията (виж Димитров, 2012б).
- *Свързване (connection)* – създаване от страна на новия служител на важни междуличностни отношения и мрежи за набиране на необходима и свързана с работата информация.

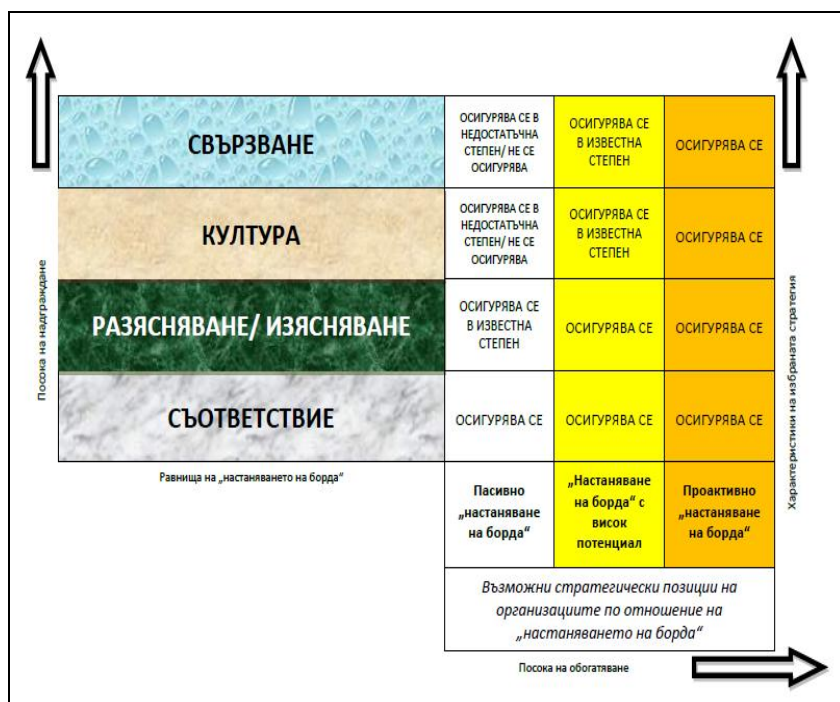
В зависимост от проявяваната активност на мениджмънта на всяко от тези равнища в посока отдолу-нагоре може да бъде въведена следната класификация от стратегически позиции за бизнес организациите по отношение на "настаняването на борда", които мениджмънтът би могъл да следва по възможност и при желание (Bauer, 2010), както следва (виж фигура 2):

- *Пасивно настаняване на борда (Passive Onboarding)*. Тук става въпрос за пълно осигуряване на дейностите на равнището на "съответствие" и предоставяне на известна поддръжка на някои от дейностите, типични за второто равнище "разясняване/ изясняване на ролите". По неформален начин могат да се изпълват с някакво съдържание равнищата на "култура" и "свързване", но без процесите да се координират от мениджъри и специалисти, включително и от звеното по човешките ресурси в компанията. Ето защо "настаняването на борда" тук може да се опише като "списък за бърза справка относно извършването на несвързани задачи".
- *Настаняване на борда с висок потенциал (High Potential Onboarding)*. Официално въведените практики в организацията напълно осигуряват дейностите, типични за пър-

вите две равнища. А известно покритие от необходими дейности е налице и за равнища като "култура" и "свързване".

- **Проактивно настаняване на борда (Proactive Onboarding).** Този ход изисква възприемането на стратегически подход в УЧР и организирането на балансирано въздействие върху новите служители чрез едновременно предприемане на целеви действия на четирите равнища на "настаняване на борда".

Резултатите от проучвания на института Aberdeen (***, 2008) показват, че преобладаваща част от компаниите, включени в същото, се придържат към стратегията на настаняване на борда с висок потенциал (50%), а пасивно настаняване на борда следват в 30% от изследваните организации. Ето защо най-слабо приеманата стратегия се оказва де факто най-сложната и създаваща най-висока добавена стойност за заемане и поддържане на лидерска пазарна позиция от съответните фирми, а именно – проактивното настаняване на борда (20%). Успехът за организациите тук се дължи предимно на ефективното съгласуване на дейностите, извършвани на горепосочените четири равнища и се изразява чрез по-висока удовлетвореност от труда сред новите служители, ускорено постигане на по-висока производителност на труда от тях и установяване на по-ниски равнища на текучество сред персонала (Bauer, Vodner, Erdogan, Truxillo, Tucker, 2007). Ето защо може да се обобщи, че толерирането на по-голямата сложност в следваните стратегически входи от компаниите по отношение на "настаняването на борда" може да бъде отдадено на едновременното въздействие на два фактора – големината на компаниите и доминиращата в тях фирмена култура.



Източник: по Bauer, T. N. (2010).

Фигура 2. Матрица "характеристики на следваната стратегия за настаняване на борда по съответните му равнища"

3. Поставянето на акцента върху компонента "свързване"

В друга своя публикация професор Бауер (Bauer, 2013) откроява значимостта на внедряването на дейности на равнището на "свързването", като освен горепосочените положителни организационни резултати от приносите на новите служители се отбелязват и постигането на висока ангажираност с целите на компанията, активното препоръчване на подходящи нови служители от кръга на близки на индивида хора и изразеното намерение за оставане във фирмата. Предприемането на действия на това равнище на "настаняването на борда" от страна на мениджмънта намалява стреса у новите служители, окуражава ги да поемат по-големи, но разумни рискове, да поставят повече важни и свързани с работата въпроси, което разширява техния капацитет за усвояване на задълженията на новата позиция, на заеманите роли и на опознаване на ключовите колеги. Ефективното провеждане на "свързването" се постига чрез използването на конкретни механизми като: назначаване на ментори, реализиране на ключови запознанства, осигуряване на възможности за следене и контрол на процесите по "настаняване на борда" от заинтересованите групи, електронизация на определени фази и други.

Заклучение

"Настаняването на борда" представлява *"последния писък в модата"* при УЧР и по-специално – на новоназначени служители. Ето защо внимателното проучване на възприетите практики от водещите организации в развитите икономики в тази сфера е задължително условие за своевременното му усвояване и адаптиране към местната бизнес среда от българските компании с оглед постигане и поддържане на конкурентно предимство чрез човешките ресурси като реакция на повишаващото се равнище на междуфирмена конкуренция в рамките на Единния Европейски пазар.

Литература

1. Димитров, К., (2012а) "Културономика", Издателски комплекс – УНСС.
2. Димитров, К., (2012б) "Фирмена култура", Издателски комплекс – УНСС.
3. Bauer, T. N. (2013), Onboarding: The Power of Connection, Success Factors Inc./ White paper series, pp1-8, accessed on 26th of May 2014, available at: http://sapdownloads.com/sapebook/ebooks/success_factors_talent/assets/WP_Onboarding.pdf.
4. Bauer, T. N. (2010), Onboarding New Employees: Maximizing Success, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.
5. Bauer, T. N., Bodner, T., Erdogan, B., Truxillo, D. M., & Tucker, J. S. (2007). Newcomer adjustment during organizational socialization: A meta-analytic review of antecedents, outcomes and methods. *Journal of Applied Psychology*, 92, 707-721 in Bauer, T. N. (2010), Onboarding New Employees: Maximizing Success, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.
6. Bradt, G., Vonnegut, M., Definition of Onboarding, March 27, 2009, a working summary of a book, entitled "Onboarding – How To Get Your New Employees Up To Speed In Half The Time" (Wiley, 2009a) available at: www.primegenesis.com, accessed on 15th of April 2014.
7. Bradt, G., & Vonnegut, M. (2009b). Onboarding: How to get your new employees up to speed in half the time. NY: John Wiley in Bauer, T. N. (2010), Onboarding New Employees:

Maximizing Success, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

8. Chao, G. T., O'Leary-Kelly, A. M., Wolf, S., Klein, H. J., & Gardner, P. D. (1994). Organizational socialization: Its content and consequences. *Journal of Applied Psychology*, 79, 730-743 in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

9. Feldman, D.C. (1981). The multiple socialization of organization members. *Academy of Management Review*, 6, 309-318 in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

10. Kammeyer-Mueller, J.D., & Wanberg, C.R. (2003). Unwrapping the organizational entry process: Disentangling multiple antecedents and their pathways to adjustment. *Journal of Applied Psychology*, 88, 779-794 in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

11. Kim, T., Cable, D. M., & Kim, S. (2005). Socialization tactics, employee proactivity, and person-organization fit. *Journal of Applied Psychology*, 90, 232-241 in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

12. Saks, A.M. (1995). Longitudinal field investigation of the moderating and mediating effects of self-efficacy on the relationship between training and newcomer adjustment. *Journal of Applied Psychology*, 80, 211-225; in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

13. Vandenberghe, C., Panaccio, A., Bentein, K., Mignonac, K., & Rouseel, P. (2010). Assessing longitudinal change of and dynamic relationships among role stressors, job attitudes, turnover intentions, and well-being in neophyte newcomers. Poster presented at the Society for Industrial and Organizational Psychology (SIOP), Atlanta, GA in Bauer, T. N. (2010), *Onboarding New Employees: Maximizing Success*, SHRM Foundation, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, pp1-54, available at: www.shrm.org/foundation, accessed on 21th of May 2014.

14. Vernon, A., New hire onboarding: common mistakes to avoid, T+D Sept. 2012, American Society for Training & Development, pp32-33, available at: www.astd.org/TD, accessed on: 14th of May 2014.

15. ***, (2008). All aboard: Effective onboarding techniques and strategies, Aberdeen, accessed on 28th of May 2014, pp1-21, available at: <http://fm.sap.com/pdf/mar09/All%20Aboard%20%20Effective%20Onboarding%20Techniques%20and%20Strategies.pdf>.

16. ***, (2014a) Collins English dictionary, 2014 г., открываем на: <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/onboarding>, посетен на: 15.04.2014г.

СОЦИАЛНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА КУЛТУРАТА НА ОБСЛУЖВАНЕ И ПРОФЕСИОНАЛНАТА ЕТИКА НА ЗАЕТИТЕ В ТУРИСТИЧЕСКАТА ИНДУСТРИЯ

гл. ас. д-р Соня Стефанова*

Резюме

Настоящото научно съобщение третира една твърде интересна проблематика в туристическия сектор, а именно въпросите, свързани с културата на обслужване и нейните социално-психологически и етични аспекти. За целта е направен анализ на някои специфични особености, способстващи подобряване качеството на предлаганите услуги в туристическия бизнес, фиксирани са някои техники и стратегии, приложими при общуването и обслужването на клиенти, изведени са основни правила, благоприятстващи взаимодействието "служител – клиент". В табличен вид са представени три основни стила на поведение, както и техните евентуални преимущества и недостатъци. Позиционира се становище, че клиентите са удовлетворени и стават по-лоялни към бизнеса, когато получават качествено обслужване.

Ключови думи: туризъм, култура, обслужване, социална психология, професионална етика

SOCIAL-PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF CULTURE OF SERVICE AND PROFESSIONAL ETHICS OF WORKERS IN TOURISTIC INDUSTRY

Summary

The present research deals with a rather interesting topic in the tourism sector, namely issues related to service culture and its socio-psychological and ethical aspects. For this purpose, an analysis has been performed of some specific features that help improve the quality of services in tourism, communication techniques and strategies have been defined, and basic rules that encourage interaction "employee – customer" have been derived. Presented in tables are three basic styles of behavior, and their potential advantages and disadvantages. A statement is put forward that customers are satisfied and become loyal to the business when they receive quality service.

Key words: tourism, culture, service, social psychology, ethics

JEL: Z, Z1

Широките възможности за работа в туристическата индустрия, изискват познаване на различните психологически и социални проблеми, тъй като всеки служител има индивидуална социално-психологическа конструкция. И въпреки че много личностни черти са общи както за екскурзовода, така и за офис служителя на туристическата агенция, най-важните, които трябва да са налице са: висока лична култура; професионални комуникационни умения; откритост; любезно държание. Лицето, наето в туристическия сектор, трябва да бъде мотивирано за работа, а поведението му да е подчинено и съобразено с предписанията на професионалната етика. Задължителни условия са подходящо образование, гарантиращо качествена подготовка и правоспособност; отлично владение на чужди езици; добра компютърна грамотност; широки познания по психология, социология и география на туризма. И макар че познаването на тези области благоприятства развитието на туристическия пазар, това съвсем не е достатъчно. Служителят трябва да е добре запознат с правилата за благоприятие и да има съответните психологически и морални нагласи за емпатия, доброжелателност, предприемчивост и умения за решаване на проблеми и предотвратяване на конфликтни ситуации. Високо се цени инициативността, увереността в собствените способности,

* Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Бургас, Колеж по туризъм.

устойчивостта на стрес, аналитичността, лидерските качества, ефективното разпределяне на времето при изпълнение на професионалните ангажименти, работа в екип, уменията за вербална и писмена комуникация.

Служителят трябва да умее естествено и непринудено да общува с клиентите, да има способността да отгатва мотивите за решението им, деликатно да задава въпроси, да познава традициите и културата на своите гости, техните навици и предпочитания. Много е важно да не забравя, че клиентите постоянно го наблюдават. Затова професионалното поведение и безупречният външен вид също са от изключително значение за успехите на фирмата, в която работи.

Работата в туризма предполага пряк и косвен контакт с различни по характер и темперамент хора, чието поведение понякога е неоправдано арогантно, сприхаво или агресивно. Това съвсем не означава, че служителят трябва "да им влезе в тона" и да започне да се държи по същия начин. Изисква се спокойно и тактично да се обсъди проблемът и да се намери най-правилният изход от кризисната ситуация, без да се стига до усложнения и крайности. Туристите са доволни, когато усетят доброжелателност и позитивно отношение. Разбира се, най-важното условие за това, е коректният диалог.

Няма как без диалог да се разбере как и какво мисли човекът, стоящ отсреща. За да се узнае какво иска, какво цени и какво отрича, трябва да се направят опити да се влезе в неговия вътрешен свят, за да стане възможно правилно да му се предложи това, от което се нуждае.

Способността да се отгатнат потребностите на даден субект за съвсем кратко време и да му се предложи необходимото, се включва в професионалната компетентност на всеки един зает в туризма.

Често, обаче, се получават възражения и е много важно справянето с тях.

Възраженията могат да възникнат по всяко време на комуникиране или провеждане на интервю с клиента. Ако бъде направено добро въведение, последвано от задълбочена диагноза и ефективно оказване на влияние, може лесно да се преодолеят много препятствия. Но възраженията могат да възникнат в най-неочаквания момент и по най-неочаквания начин.

Какво всъщност представлява възражението?

Това е израз, жест или изказване, изразяващи неодобрение или несъгласие, които могат да се превърнат в причина клиентът да се противопостави на определено действие.

Повдигнатите възражения могат да са напълно основателни за клиента, затова не бива да се пренебрегват или омаловажават или пък изведнъж да се излезе с готово разрешение на проблема. Ако клиентът е загрижен за нещо, то това заслужава пълно внимание. Твърди се, че възражаващият търсещ е по-добър от мълчаливия тип.

Освен това винаги трябва да се следи и за скрити възражения и едва когато справянето с възраженията стане успешно, може да се твърди, че много от бариерите по пътя за постигане на споразумение са разчистени.

Някои от многото форми на възражения включват:

- липса на интерес у клиента в това, което се казва;
- нежелание да се даде информация;
- агресия;
- отказ у клиента да приеме събеседника си или ролята му;
- категоричен отказ на някакво предложение;
- съгласие с предложенията, но без да се поема конкретен ангажимент.

Възраженията могат да се породят от емоционално или рационално естество.

При рационалното възражение е необходимо да се предостави всякаква допълнителна информация, която да даде шанс за успешни преговори. Съгласяването със самото възражение е частично допустимо и е необходимо по възможност да се отговори на въпроса с въп-

рос. Например на репликата: "Това е прекалено скъпо" може да се отговори: "В сравнение с какво?", т.е. когато се преодолее съпротивлението, ще е налице реален резултат.

При сблъскването с възражения от рационално естество и при опитите за тяхното преодоляване, е препоръчително да се спазва следният алгоритъм:

- да се започва с пауза;
- да се накара клиентът да говори;
- изчерпателно да се проучат всички аргументи;
- да се изрази разбиране /първоначално съгласие/ с възражението;
- да се върне възражението под формата на въпрос;
- да се въведе решението.

В случай на емоционално възражение следва да се прояви максимум търпение и разговорът дружелюбно да се насочи към деловото русло.

Възраженията от емоционално естество у клиента предполагат:

- нежелание или страх от промяна;
- удовлетворение от настоящото състояние;
- нежелание да се предприемат усилия в нова посока с нов партньор;
- наличие на горчив опит;
- заявяване на необходимост от време.

Когато клиентът е доволен от настоящото състояние на нещата, от продуктите и услугите, получавани от конкуренцията е необходимо да бъде направено следното:

- комплимент за добрия му избор;
- да бъде запитан какво най-много му харесва в отношенията с конкуренцията;
- да се слушат внимателно отговорите и мислено да се набелязват областите, където се превъзхожда конкурентът;
- да се направи опит да бъде ангажиран с изрази като: "Съвсем естествено е да се предпочете ново партньорство, ако то предоставя редица допълнителни и съществени преимущества, нали?" и тъй като това е реторичен въпрос се продължава с: "Ако Ви се предоставят такива, навярно ще се заинтересувате."

Когато клиентът не желае да предприеме усилия в нова посока с нов партньор:

- целта е да се установи валидността на възражението: "Разбираемо е, че един нов избор означава нови усилия и главоболия, но ако преимуществата от промяната надвишават необходимите усилия, то обсъждането на новите предложения би било напълно логично."
- възражението не би било по същество, ако отговорът на клиента е по посока на незаинтересованост от направената оферта;
- насочването на фокуса върху подробното разясняване на преимуществата става само при допуснатото съмнение или колебание от страна на клиента.

Когато клиентът има горчив опит с настоящия си партньор:

- трябва да се установи какво точно е възражението – рационално или емоционално;
- да се премине към разясняване на горчивия опит;
- преодоляването на бариерите в резултат на горчив опит става бавно и трудно. Тук с пълна сила важи поговорката "Веднъж хапан – два пъти предпазлив";
- да се помисли върху преимуществата, които биха компенсирали разочарованията на клиента;
- да се демонстрира силна лична съпричастност и емпатийност.

Когато клиентът казва, че му е необходимо време, за да обсъди или обмисли ново предложение, това време задължително трябва да му бъде предоставено.

При сблъскването с възражение е препоръчително да се избягва:

- прекалено вълнуване и даване воля на емоциите;
- прекъсване на говорещия;

- атакуване, спорене, обвиняване;
- лично приемане на нещата;
- остроумничене с цел "печелене на точки";
- надвикване с опонента;
- прекалено избързване с отговорите;
- опит да се отговори на две или три възражения с едно обобщено изказване;
- сарказъм/ заплахи.

Препоръчително е упражняването на:

- изслушване на възраженията докрай;
- създаване на впечатление за активно слушане;
- умения за спокойно приемане на възраженията;
- изясняване на възраженията и концентриране върху тях;
- набелязване на значимите въпроси и неутрално обобщаване;
- провокиране на опонента да обоснове всяко едно от исканията си;
- даване на уклончиви отговори на предложенията;
- тестване на степента на ангажираност с демонстрираната позиция;
- искане и даване на информация.
- проверка дали всичко е разбрано правилно.

Най-общо възраженията биват четири вида:

1. Възражения от типа "димна завеса". Обикновено това е просто извинение, за да се скрият истинските възражения, затова трябва да се направи опит те да бъдат открити и да се на всяко възражение поотделно.

2. Възражения от типа "дезинформация". При тях е необходимо да се проверят фактите, за да се осигури вярната информация и да се направи всичко възможно да бъдат избегнати подобни неясноти.

3. Възражения от типа "недоразумение". Изискват тактичност, просто и ясно обясняване на фактите и проверка на степента на разбиране.

4. Истински възражения. Предполагат съгласяване с клиента, но без да се правят опити за накланяне на везните, като се представят ползите. Търсят се алтернативи и се предоставя възможност на клиента за избор и приемане на идеята.

Техники за преодоляване на възраженията

Техника 1: Прескачане на възражението.

Предполага молба да се адресира възражението на по-късен етап в разговора, като клиентът бива уверен, че неговото притеснение е ясно разбрано и записано и ще му бъде отделено необходимото внимание. Използва се, когато:

- е налице добре изградено взаимоотношение с клиента;
- клиентът се държи непринудено и открито изразява притесненията си;
- все още не са представени ползите и затова не е желателно да се допуска отклоняване или съсредоточаване върху негативи.

Техника 2: Даване на отговор и искане на потвърждение – на едносмыслено и ясно възражение се дава едносмыслен и ясен отговор, като е много важно да се провери дали отговорът е разбран и приет. Използва се, когато:

- клиентът знае какво иска;
- много добре се познават характерът, мотивите и предпочитанията на клиента;
- възражението е често срещано.

Техника 3: Приемане и балансиране – възражението е валидно и смисълът е да се предотврати "мравката да стане слон". Изисква зачитане на възражението ("Да, имате основание"), проверка за валидност ("Доколко това е важно за Вас?"), показване на разбиране ("Разби-

рам, ясно ми е"), изтъкване на полза, която е значима за клиента и противопоставянето ѝ на липсата ("Не мога да Ви гарантирам..., но мога да ви гарантирам..."). Използва се, когато:

- клиентът иска версия на продукта, която към момента не е налична;
- времетраенето на процедурата не устройва клиента;
- офертата на конкуренцията има по-различна характеристика и други екстри.

Техника 4: Предлагане на допълнителна информация – коригира погрешно схващане на изтъкнати характеристики (ползи, екстри) или някакви предварителни нагласи. Изисква безусловно приемане и неподценяване проблема на клиента; искане на разрешение за разясняване и предлагане на нужната информация и потвърждение за справяне с възражението. Използва се, когато:

- клиентът не е разбрал правилно офертата;
- клиентът се нуждае от повече информация.

Техника 5: Свеждане до нула – основно касае ценови възражения. Предполага съсредоточаване върху разликата между обявената и исканата от клиента цена; изискване на отговор от клиента колко време ще използва предлагания продукт; потвърждаване значимостта на ползите за клиента. Използва се, когато:

- клиентът иска да закупи продукта, но цената му се струва висока;
- клиентът знае, че продавачът ще направи отстъпка, вместо да загуби продажбата.

Техника 6: Изпреварване – възражението предварително се повдига и се оборва т.е. "гръмотевицата е преди светкавицата". Изисква предварително подготвяне на стратегия как възраженията могат да бъдат превърнати в ползи, например: хотелът е по-малък, но ползата е персонално внимание и по-добро обслужване. Използва се, когато:

- се продава продукт с недостатък, за който се знае;
- конкуренцията е нелоялна.

Техника 7: Подлагане на разпит – задават се въпроси, с цел изясняване, като по този начин "се помага" на клиента той сам да обори възражението си. Изисква активно слушане и изразяване на разбиране, както и задаване на въпроси, чрез които клиентът сам да започне да търси задоволителни решения. Използва се, когато:

- трябва да се спечели време и да се поддържа разговорът;
- не е съвсем ясно възражението;
- има съмнение, че клиентът е решил просто да се заяжда;
- възражението е много важно и значимо. (Консултим Хюмън Кепитъл. Обслужване на клиенти: 16-32)

Всички хора имат предпочитан стил на поведение, който може да варира в зависимост от обстоятелствата, т.е. дали са на работа, в къщи или сред обществото.

Съществуват три основни стила на поведение:

1. Дружелюбен помощник – съчувстващ; надежден; открит; отворен към сътрудничество; загрижен за хората; емоционален; изгражда позитивни взаимоотношения; притежава "интегриращо" отношение към света.

2. Твърд борец – двигател на дейността; с висока степен на ангажираност, осигурява навременното изпълнение на работата; енергичен; отдаден; себепалага се; използва силата като средство за постигане на целта; стреми се да победи на всяка цена и да наложи собствен подход; притежава "разпределително" отношение към света.

3. Логичен мислител – спокоен; организиран; разсъдлив; методичен, следва добрите практики; позовава се на разума и преценката си; интересува се от факти и информация; притежава "рационално" отношение към света.

Разбира се, малко е вероятно всички клиенти да се впишат напълно в един от горепосочените стилове, но въпреки това могат да проявят по-силно характеристиките на един стил в сравнение с останалите. За да се увеличат шансовете за успех при справяне с недоволни

клиенти, трябва да се възприеме такъв стил, който да допълва техния и същевременно да не се подценява фактът, че субект-субектното възприемане е в зависимост от нагласите и персоналното поведение.

Всеки един от трите стила има конкретно възприятие за другите от триадата, както следва:

Стилове на поведение	Позитивен аспект (преимущества)	Негативен аспект (недостатъци)
Твърдият борец възприема дружелюбния помощник като:	Позитивен човек; добре се работи с него; приятен за компания; не е заплаха	Прекалено доверчив; лековерен; лесно се поддава на манипулация
Твърдият борец възприема логичния мислител като:	Организиран; подреден; селективен; праволінеен; добре се справя с информацията	Прекалено логичен и взискателен; загрижен е повече за процедурите, отколкото за резултатите
Дружелюбният помощник възприема твърдия борец като:	Силен; ангажиран; стреми се да се представя добре и съвестно да върши работата.	Самодоволен; арогантен; настъпателен; непукист; егоцентрик
Дружелюбният помощник възприема логичния мислител като:	Добре информиран; пряк; конкретен; авторитетен; интелигентен; надежден	Студен; недружелюбен; интересува се повече от идеи отколкото от хора
Логичният мислител възприема твърдия борец като:	Самоуверен; напорист; силен; находчив; енергичен	Припряк; лекомислен; импулсивен; прекалено емоционален; стремящ се към победа; настъпателен
Логичният мислител възприема дружелюбния помощник като:	Отзивчив; емпатиен; подкрепящ; толерантен	Прекалено загрижен за хората; нерационален; сантиментален; неорганизиран

Вижда се, че всеки стил има своите силни и слаби страни, а ефективността изисква понякога промяна на стила. Различните стратегии изискват различни стилове или смесица на стилове. Клиентите също си имат предпочитани стилове и това също рефлектира върху избора на стил, което пък от своя страна оказва влияние върху определен човек.

В психологическата теория и практика съществуват редица методи, които могат да се използват за повлияване на хора и ситуации, в които те се намират. Въпреки това, персоналната стратегия трябва да се основава на това, което се знае за човека и ситуацията. Важно е да се разбере какъв е индивидуалният стил на клиента, тъй като в противен случай процесът на оказване на влияние ще зависи само от чист късмет, а не от добрата преценка (Слейтър, 2002).

Повече от ясно е, че когато клиентът е ядосан, съществува някакъв проблем, чието изясняване и отстраняване среща редица трудности, защото са налице различни чувства и емоции – неудовлетворение, разочарование, огорчение, недоволство и дори гняв. В такива случаи въпроси от рода на "Какъв е проблемът?" не само че няма да го решат и да повлияят положително на създалата се ситуация, а тъкмо обратното – негативните емоции остават и пречат на ефективната комуникация. След като е изразено недоволството, клиентът изпитва необходимост към него да бъде проявено необходимото съчувствие, затова правилната стратегия е да бъде изслушан, да му се отговаря със съпричастност, като се показва, че се разбира начинът, по който се чувства, както и причините, довели до това. За да бъде съчувствието ефективно, трябва:

- да бъдат признати чувствата на клиента;
- да бъдат разбрани обстоятелствата, причинили негативните емоции;
- да бъде убеден клиентът, че е чул и че е разбран как се чувства и защо е разстроен;

- да бъде убеден клиентът, че ще се направи всичко необходимо, за да бъде разрешен проблемът;

В подобни случаи е удачно да се използват безлични изрази като: "Ако това се случи на мен, и аз може би ще се ядосам"; "На Ваше място вероятно и аз бих се чувствал така"; "Разбирам защо сте разстроен"; "Разбирам Вашите притеснения"; "Оценявам и разбирам това, което казвате" и пр. Важно е да се разбере, че служителят не може и не трябва да се идентифицира с чувствата на клиента, затова в никакъв случай не бива да се използват паразитни изрази като "Знам как се чувствате, но..." или "Съжалявам, но...". Това предполага противопоставяне, т.е. "Аз разбирам Вашите аргументи, но все пак да не забравяме чии аргументи са правилните – моите". В този смисъл вместо "Съжалявам, но...", трябва да се използва изразът "Съжалявам за...", тъй като по този начин от една страна няма противопоставяне, а от друга още веднъж се доказва на клиента, че е слушан внимателно и е разбран.

Стратегия за справяне с недоволни клиенти

1. Представяне

- подаване на ръка и представяне (име и длъжност);
- държанието е спокойно, уверено и любезно;
- запомня се името на клиента и обръщението към него е по име.

2. Отделяне на ядосания клиент от другите.

- използва се моментът, когато са налице първите индикации, тъй като в противен случай е възможно да се предизвика "мексиканска вълна" от недоволство;
- това се прави възможно най-непринудено и дискретно;
- не се създава впечатление у клиента, че е "черната овца", а се подхожда с такт и толерантност.

3. Внимателно слушане.

- клиентът бива изслушан без да се прекъсва, защото когато някой е недоволен и ядосан, той има нужда да изрази това;
- воденето на бележки е препоръчително, тъй като това от една страна служи като документация, от друга показва на клиента, че недоволството му се взема на сериозно; освен това по този начин ще бъде "заставен" да говори по-бавно и по-тихо;
- не се приема лично отношението на клиента и не се отговаря на заплахите му;
- постоянно се следи за езика на тялото – и от лична страна, и от страна на клиента.

4. Изразяване на съчувствие.

- Демонстрира се разбиране и се засвидетелства истински интерес към проблема на клиента;
- Запазва се асертивно поведение, което отразява разбирането за личната ценност на всеки и при което се демонстрира самоуважение и уважение към другите.

5. Изясняване на проблема.

- удачно е прилагането на техниката Flag-Purpose-Permission, т.е. обяснява се на клиента, че за да разреши неговия проблем, е необходимо да има повече яснота и детайлност, поради което се налага да му се зададат няколко въпроса. Пита се дали е съгласен;
- първоначално се задават отворени, а след това затворени и контролни въпроси, за да се изясни ситуацията;
- не се използват конфликтогени – пряко негативно отношение; снизходително или покровителствено поведение; директни и категорични оценки; нравоучителност; нечестност и неискреност; нарушаване на етикета; регресивно поведение (наивни въпроси и изрази като "не чух", "не видях" и пр.).

6. Искане на извинение.

- изразява се съпричастност преди самото извинение, тъй като по този начин се показва на клиента, че е разбрано неговото недоволство; това легитимира извинението;

- ако проблемът е възникнал не поради грешка на служителя, извинението се прави, без да се поема вината ("Съжалявам, че това Ви разстройва"; "Ситуацията е неприятна и аз съжалявам за това"; "Съжалявам, че сте почувствали несправедливо отношение");
- грешката се признава, само ако е налице убеденост, че действително вината е на компанията;
- извиненията да бъдат внимателни и не прекалено много, тъй като това може да дискредитира имиджа на организацията и тя да се стори на клиента некомпетентна.

7. Извършване на проверка.

- не се отрича вината, но и не се приема безпрекословно;
- не се влиза в спорове с клиента, но и не е необходимо съгласяване с всичко, което той казва. Да не се забравя, че той също може да има принос към създалия се проблем;
- отчита се сериозността на подадения сигнал и се обяснява, че ще бъде извършена проверка на ситуацията.

8. Даване на отговор.

- удачно е да се реагира бързо на въпросите на клиента;
- клиентът не бива да бъде принуждаван да чака за информация, с която се очаква че служителят е запознат и компетентен;
- сведенията, които се предоставят, трябва да бъдат точни, подходящи и изчерпателни;
- обясненията да са ясни, конкретни и да отговарят на нивото на компетентност на клиента;
- информацията да се поднася на порции, така че отсрещната страна да може да следи мисълта;
- да се следи за обратна информация;
- да се избягват клишета и банални фрази.

9. Предлагане на решение.

- ако съществува незабавно решение, да бъде използвано;
- ако това не е възможно, да се уточни времето, когато ще има резултат. Друг вариант е клиентът да бъде насочен към съответния отдел на компанията или центъра за услуги;
- ако е подходящо, нека има ангажимент се за последващи действия – малко са случаите, в които не е необходимо да се предприеме нещо допълнително;
- да се използва техниката "Аз – Вие": "Това, което ще направя аз е..." – показва на клиента, че е налице желание да се помогне; "Това, което можете да направите Вие..." – показва на клиента, че той има контрол върху изхода от ситуацията;
- не се използват фрази като "по принцип" или "такава е процедурата";
- не се обвинява клиентът, тъй като това може да го накара да се чувства фрустриран и рискът неговото недоволство да ескалира в гняв е твърде голям.

10. Приключване на разговора.

- приключването на разговора е нещо, което се прави заедно с клиента, а не върху него;
- максимално вежливо се използват учтиви фрази като "моля" и "благодаря";
- да се благодари на клиента, че своевременно е уведомил за проблема;
- клиентът да бъде убеден, че ще бъде направено всичко необходимо това да не се повтори;
- да се изрази благодарност за отделеното време, внимание, търпение, гъвкавост, разбирание и пр.;
- задължително се пожелава на клиента всичко хубаво и се изпраща с поглед.

Социално-психологическите и етичните стандарти са разработени и утвърдени през времето. И макар че те са специфични за отделните среди, култури и религии, основният принцип, залегнал в тях е да се отдаде необходимото уважение към човека и да бъде зачетено неговото достойнство. Корпорации, които търсят сериозни успехи на днешните пазари, трябва непрекъснато да следят за очакванията на потребителите, да настройват своята дей-

ност в съответствие с тези очаквания, а тяхната стратегическа маркетингова цел да е подчинена на постигането на максимално удовлетворяване на клиента.

Литература

Консултим Хюмън Кепитъл. Обслужване на клиенти. Учебни материали.

Слейтър 2002: А. Слейтър. Умения за водене на преговори. Ръководство. "IAGO Consulting", 2002.

Kruczek 2006: Z. Kruczek. Obsługa ruchu turystycznego. PROKSENIA. Kraków, 2006.

<http://www.inspirelearning.net>

<http://www.lifehack.bg/how-to-sell>

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИНОВАЦИИ В БЪЛГАРСКИЯ ТУРИЗЪМ С ЦЕЛ ПОСТИГАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В РАМКИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Борислав Димитров**

Резюме

Изследването прави опит да проследи развитието на туризма в България като приоритетен за икономиката на страната отрасъл. На базата на проверени факти се предлагат възможности за иновации в сферата на туризма, които биха могли да допринесат до икономически растеж в рамките на членството на България в Европейския Съюз.

Анализира се актуалното състояние на иновационния процес в българската икономика и в частност в туризма, като обект на настоящото изследване. Изведени са препоръки и предложения за по-широко и ефикасно приложение на иновационните дейности, отчитайки опита на водещите държави от Европейския Съюз в тази сфера.

Ключови думи: Европейски Съюз, иновации, туризъм, конкурентоспособност.

JEL Класификация: O

POSSIBILITIES FOR INNOVATIONS IN BULGARIAN TOURISM: ORIENTED TOWARDS THE AIM OF ECONOMIC GROWTH IN THE EU

Summary

The study attempts to trace the development of tourism in Bulgaria as a priority for the country's economy sector. Based on verified facts, there are offered opportunities for innovations in tourism, which could contribute to economic growth in Bulgaria's membership in the European Union.

The study analyzes the current state of the innovation process in the Bulgarian economy, particularly in tourism, as an object of the present study. Outlines are the recommendations and proposals for wider and efficient application of innovative activities, taking into account the experience of the leading countries of the European Union in this field.

Key words: European Union, innovations, tourism, competitiveness.

JEL Classification: O

1. Иновациите в българската икономика – състояние и основни проблеми

Дългосрочният растеж на всяка икономика се определя от способността ѝ да се обновява, т.е. да превръща знанията в икономически резултат. "Обновявай се или умирай"¹ – с това заглавие на статия в сп. "Икономист" Питър Дракър дава най-кратко определение на значението на проблема "обновяване" за съвременното икономическо развитие. То се доказва от факта, че в развитите страни половината от нарастването на брутния вътрешен продукт (БВП) е резултат от иновации и този дял се увеличава при повишаване на интензивността на създаване и използване на нови знания в икономиката.

Живеем във време на глобална икономическа и финансова криза. Държавните бюджети се свиват, инфлацията расте, безработицата не намалява, а инвестициите са несигурни. Може би не сме далеч от истината, ако кажем, че това са предизвикателствата пред глобалната икономика в 21 век.

* СУ "Св.Климент Охридски", Специалност "Мениджмънт на културното наследство".

¹ Drucker, P. Innovate or Die. – The Economist, September 25th – October 1st, 1999, p.27-34.

В България тези факти с основание също будят тревожност. Младите хора продължават да емигрират в търсене на по-добри перспективи, липсва икономически растеж, бизнес климатът не се подобрява. Повече от ясно е, че са необходими дългосрочни мерки на общонационално ниво.

Възниква проблемът за обновяването на националната икономика – проблем, който не е решен както в теоретичен, така и в практически аспект.

За нашата страна значението на този проблем е неоспоримо поради редица причини. В рамките на Европейския съюз (ЕС) тя е сред най-зле представените по основните показатели за икономическо развитие и иновации. България е на последно място по БВП на човек от населението сред страните-членки на ЕС. Тя е единствена от новоприетите с обем на БВП, който все още не е по-голям спрямо 1989, г. и е с най-ниска производителност на труда – едва 1/3 от средната за ЕС. Същевременно твърде малко са общите разходи за научно-изследователски и развойни дейности (НИРД) като дял от БВП в сравнение със средното за страните от Европейския съюз¹.

Общата интензивност на извършване на разходи за изследователска и развойна дейност в българската икономика е много ниска – близо четири пъти по-ниска от тази на средното за 15-те стари членки на ЕС и над три и половина пъти от средното равнище на сегашните 27 страни. Още по-обезпокояващо ниско е равнището на разходите на бизнеса за създаване и използване на нови знания – едва 28.2% от общите за страната.

По тази линия става ясно, че са необходими дългосрочни мерки на общонационално ниво, които да привлекат интереса на инвеститорите към България.

Важно е да бъдат приложени политики за подобряване на туристическата инфраструктура и на бизнес средата. Държавните институции трябва да проведат по-решителна борба с корупцията, да се помисли за ползите от инвестиции в приоритетни отрасли като туризма например, както и за превръщане на иновациите във фактор за икономически растеж в съвременните икономически условия в страната.

Считам, че тези мерки биха подобрили условията за инвестиции в страната, които са от голямо значение за поддържане на икономическата стабилност и растеж в България.

2. Туризмът на новото хилядолетие

Туризмът отдавна се е превърнал в икономически и социален феномен на ежедневието на стотици милиони хора. Той обхваща не само тяхното свободно движение, но е и важна форма за оползотворяване на свободното време и основно средство за осъществяване на връзки помежду им, за политически, икономически и културни контакти. Това обяснява и динамиката на туристическите пътувания, които са нараснали от 287 млн. през 1986г. на 595 млн. през 1996г. и ще достигнат 1,6 млрд. през 2020 г.²

Туризмът е важен източник на приходи. Той осигурява над 11% от световния брутен национален продукт. Неговият годишен оборот е нараснал от 1,9 трилиона долара през 1987г. на 3,7 трилиона през 1998г. и достига 7,5 трилиона долара през 2008г. През 1998г. са изразходвани над 779 млрд. долара за нови инвестиции, като се очаква тази цифра възлиза на 1,8 трилиона долара през 2010 г.

От значение е също да се отбележи, че туризмът стимулира развитието на други сродни отрасли в икономиката и по-конкретно на търговията, транспорта, съобщенията, селското стопанство, производството на стоки за бита и др. Наред с високия му икономически потенциал той играе и важна социална роля, оказвайки значително влияние на заетостта на населението.

¹ Eurostat news release, 27.2.2007.

² Рибов, М. Туризмът в ерата на качеството, Тракия М, 2003 г.

Анализирайки динамиката на основните икономически показатели за развитие на туризма, може да се направи извода, че през последните 25 години той се е развивал с високи темпове. Даже в условия на неблагоприятна конюнктура и периоди на икономическа криза в световното стопанство туризмът е запазвал положителните си тенденции за растеж.

3. Възможности за иновации в сферата на туризма в България

Необходимо е да бъдат създадени благоприятни условия за развитието на туризма в България. Този отрасъл е основно перо в българската икономика и би могъл да доведе до икономически растеж и устойчиво регионално развитие.

Иновациите в областта на туризма трябва биха били полезни, ако са насочени към подобряването на конкурентоспособността на българските туристически фирми на вътрешния и световния пазар. Това може да се постигне чрез усъвършенстване на организацията на производството и продажбата на туристически стоки и услуги.

Иновациите са основна тема за икономическата политика, както на равнище ЕС (с Лисабонската стратегия и стратегията "Европа 2020"), така и на регионално равнище с растеж на публичните инвестиции в научноизследователска дейност, образование, обучение и подкрепа на "най-иновативните сектори" (напр. транспорт, енергия, екологични производства). Това се отнася и за услуги, особено такива, изискващи определено равнище на знания или квалификации, което се счита, че е характерно за повечето туристически дейности (напр. настаняване, кетъринг, недвижими имоти).

Възможно е да се разгледат възможности за иновации в сферата на хотелиерството и културния и културно-историческия туризъм.

В сферата на хотелиерството все още не са масово въведени международните стандарти на управление и обслужване, има нужда от обновяване на материалната и информационната база. Липсва прилагане на унифицирани решения на мениджърско ниво.

Качеството на обслужване в българските хотели значително би се подобрило, ако се прибегне до въвеждането на нов, иновационен модел на управление.

В сферата на културния туризъм също се наблюдава технологично изоставане. То е свързано с факта, че до момента няма изградена единна информационна система относно културните и културно-историческите паметници.

В България има обекти под закрилата на ЮНЕСКО, които изискват адекватно опазване и целенасочено популяризиране.

Необходимо е държавните институции, ангажирани с управлението и опазването на културното наследство, да инвестират средства за подобряване на общата инфраструктура, в която попадат културните паметници. Те следва да бъдат приведени в по-добро състояние за туристически посещения, да се вложат средства за тяхното естетизиране и да бъдат рекламирани по модерен начин, чрез който да бъде привлечен външният интерес към тях. България е страна с богата и хилядолетна история, което е мощен ресурс за развитие на културно-познавателен и културно-исторически туризъм.

Едновременно с това възникват нови форми на туризъм и те заменят традиционния масов туризъм с цел море и слънце. Тези форми включват по-иновативни и специализирани форми на "по-екологичен", съобразен с нуждите туризъм, насочен към преживяванията.

Освен това разширяването на търсенето на туристически услуги в страната, както и демографските промени (например нарастващ брой на пътуващите хора от "третата възраст") ускоряват сегментацията на туристическите продукти и създаването на нови видове туристически продукти, които включват висока степен на нови услуги.

Днешните туристи търсят най-доброто качество на най-ниската цена. Ето защо успешният туризъм се нуждае не само от добре образовани служители, но и от ангажимент на

работодателите и техните работници за обучение през целия живот, така че да се поддържат високи стандарти на обслужване в бързо променящия се свят – на интелигентния и взискателен турист. Една от предпоставките за качествен туризъм е гарантирането на добро обучение и добра квалификация на хората.

Основна област на промени и иновации в туризма е използването на информационни и комуникационни технологии (ИКТ). Широкото разпространение на ИКТ и Интернет в туристическата индустрия позволява на потребителите да общуват пряко с доставчиците на услуги. За сектора като цяло това може да доведе до намаляване на разходите (за трансакции), което впоследствие води до напредък в съкращаването на посредници, като туристически агенти или дори туроператори. Важни нововъведения в областта на масовия туризъм, като възникването на нискотарифните авиокомпаниии, до голяма степен повлияха върху растежа и по-нататъшното развитие на туристическата индустрия.

В големите западни компании на туристическата индустрия иновациите са рутинна и стандартен елемент на корпоративното управление. За да гарантират, че не са се оказали неподготвени от неочаквани нововъведения, днешните компании включват иновациите като част от ежедневно им планиране. За тях иновациите са просто допълнителен производствен фактор. Тази практика би била изключително полезна, ако бъде въведена в българските условия.

За да оцелеят в изключително конкурентната и глобална среда, туристическите предприятия в България, особено малките, ще трябва да постигнат икономии от мащаба и да натрупат критична маса, за да намалят разходите за трансакции, да увеличат производителността и да придобият пазарна мощ. Механизмите за реструктуриране и сътрудничество ще спомогнат за приспособяването на предприятията към промените и за повишаване на тяхната конкурентоспособност.

Предизвикателство за българския туризъм е да предлага нови продукти и услуги. Туризмът, основаващ се на преживяванията, устойчивият туризъм и природният/културният туризъм са някои от стратегиите, които понастоящем са в основата на много новаторски туристически продукти в редица европейски дестинации.

Туризмът, основаващ се на преживяванията, възниква от взаимодействие между туристите и дестинациите. Цялостното впечатление на туристите се определя от редица незначителни контакти с различни хора, които работят в туристическата индустрия.

Нарасналото съзнание на потребителите за екологичните проблеми кара туристическите предприятия да правят нововъведения и да подобряват екологичните си показатели, както при взаимодействието на туристите с околната среда, така и по отношение на собствените си екологични показатели. В действителност основните продукти, в които могат да се открият иновации, са пазарни ниши като екотуризма и приключенския туризъм.

Културният туризъм също е важен и разрастващ се сектор, който привлича сравнително заможни и образовани посетители. Необходимо е българските туристически фирми да предприемат препозициониране на културните си услуги и да разработват иновации, които целят увеличаване на стойността чрез култура. По този начин ще могат да диверсифицират туризма си и да увеличават дължината на престоя, напр. чрез по-добри пакети и популяризиране на наличните културни дейности и събития.

Туризмът може да предостави възможност за обединяване на населението в отделните региони в България, като се включат всички жители и се положат усилия да разберат, че туризмът има широкомащабно въздействие за подобряване на природната и градската среда, земеползването и териториалното устройство, социалните услуги и опазването на културното наследство (архитектура, занаяти, традиционни ястия и др.).

Туристическата индустрия винаги е била много проактивна по отношение на въвеждането на нови технологии, като например глобални дистрибуционни системи. Най-новите постижения в телекомуникациите, свързването в мрежи, базите данни, обработката на данни и

електронният маркетинг предоставят много нови възможности за туристическия бизнес. Те оказват съществено влияние върху традиционните бизнес – модели в туризма.

Използването на широколентов Интернет достъп с информационни и комуникационни технологии (ИКТ) създава добавена стойност за туристическите услуги и продукти и подпомага развитието на мрежи и клъстери в сектора. Проблемът за това в България е липсата на широколентови технологии и липсата на специализирани знания и умения, за да се извлече напълно полза от ИКТ. За да се запълнят тези пропуски, следва да се предвиди специално обучение за заетите кадри в тази туристическата сфера.

Потребителите стават все по-запознати с използването на ИКТ при уреждането на туристическите си пътувания. Понастоящем на равнище на ЕС две трети от бъдещите туристи организират пътуването си по Интернет и повече от 50% купуват пътуването си онлайн. Те търсят гъвкави и лесно достъпни продукти и предпочитат да общуват пряко с доставчиците на туристически услуги. За да се възползват от тази революция в ИКТ, българските предприемачите трябва да преработят целия маркетингов процес в сектора.

Интернет технологиите предоставят както на предприятията, така и на потребителите голям потенциал за директен онлайн бизнес.

Българското правителство би трябвало да позволят на иновативните фирми да постигат икономии от мащаба и да се стремят към иновации чрез кооперативни сдружения и други форми на свързване в мрежа. Най-успешният и обещаващ начин за иновации в туристическата индустрия може да се постигне чрез сътрудничество, сдружавания и/или мрежи в области като технология, маркетинг, разпределение и споделяне на човешки ресурси.

Засега изглежда, че сътрудничеството в туризма е недостатъчно. В това отношение правителството би трябвало да подкрепи иновативните туристически политики, които насърчават съгласуваността и синергиите.

Решаването на въпросите на туризма е немислимо без включването на пространственото измерение. То се отнася преди всичко за комерсиализацията и маркетинга на атракциите. Те са суровините на туризма. Те създават пазарните дестинации. Посетителите избират дестинацията, която предоставя най-голямата полза, и стоките, за които са готови да платят. Тяхната готовност да дадат парите си нараства с уникалния характер на дестинацията. В повечето случаи съществуват обществени блага или общи ресурси, като защитени ландшафти или земи, запазени за земеделско ползване, които жителите трябва да опазват и да управляват, така че те да не бъдат просто употребени или разрушени.

Местните атракции и иновативните услуги придават на дестинациите характерния им облик. Те също ограничават възможностите за иновации на продукта, тъй като тези иновации не могат да бъдат създадени без включването на блага на дестинацията.

Например морски курорт не може да бъде преобразуван в планинско убежище. В същото време обаче туристическа страна с разнообразни атракции може да се препозиционира на пазара. Съдбата на българските туристически дестинации зависи от много независими променливи. Те включват местоположението и потенциала на изпращащия пазар, както и достъпността с оглед на транспортните разходи и разходите, свързани с времето. Тези променливи могат да бъдат повлияни единствено от публичния сектор чрез механизми, като задължения за обществени услуги или системи за териториално единство. Освен това до голяма степен те определят характера на продуктите иновации. Следователно предизвикателството за местните предприемачи е да създадат допълнителна стойност за клиентите с нови продукти.

Това не може да се върши единствено от българското правителство. Работници, предприемачи, ръководители и административни институции, те всички трябва да дадат своя принос.

Що се отнася до туристическата инфраструктура, също има какво още да се направи. Слаби резултати в тази област могат да бъдат стимул за действие и може да се използва

възможността за повече инвестиции. Периодът на рецесия е благоприятно време за преглед на инфраструктурата и за отделяне на повече ресурси за подобряване.

Заклучение

Като цяло може да се обобщи, че все още в България не е разгърната достойна за потенциала на туризма национална, регионална и местна политика, следяща организацията, развитието и управлението на ефективен специализиран туризъм. Споменатите дотук проблеми, в частност и като цяло, оказват сериозно задържащо влияние върху развитието на специализирания туристическия отрасъл.

От друга страна, туристическите субекти рядко си сътрудничат в разрешаването на тези общи проблеми, което отдалечава преодоляването им все по-далеч във времето. Оптимистичното е, както се вижда и от SWOT – анализа, че туризмът в България има потенциала да се развие в краткосрочен план до отрасъл с национална значимост. Въпреки че в момента в у нас съществуват разнородни проблеми, в обозримо бъдеще те могат да се разрешат и страната ни да се превърне във водеща дестинация в областта на туристическото развитие сред държавите от Източна Европа.

Библиография

Drucker, P. Innovate or Die. – The Economist, September 25th – October 1st, 1999, p. 27-34.

Eurostat news release, 27.2.2007.

Рибов, М. Туризмът в ерата на качеството, Тракия М, 2003 г.

Чобанова, Р. Икономика на знанието и иновациите, 2000 г.

ОЦЕНКА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ОБЩИНА ВАРНА КАТО ТУРИСТИЧЕСКА ДЕСТИНАЦИЯ СПОРЕД БЪЛГАРСКИТЕ ТУРИСТИ

*Златина Караджова**
*Велина Казанджиева***

Резюме

В настоящия доклад се разглеждат и анализират показателите, чрез които се оценява конкурентоспособността на община Варна като туристическа дестинация според българските туристи. Дефинират се понятията конкуренция, конкурентоспособност и конкурентно предимство в туризма. Посочени са подходите за изследване на конкуренцията, нейните функции, както и определящите фактори за постигане на конкурентоспособност. В заключение са изведени препоръки и предложения за подобряване конкурентоспособността на община Варна като атрактивна туристическа дестинация.

Ключови думи: конкуренция, конкурентно предимство, показатели за оценка, община Варна, конкурентоспособност.

JEL: L83

EVALUATING THE COMPETITIVENESS OF VARNA MUNICIPALITY AS A TOURIST DESTINATION BY THE BULGARIAN TOURISTS

Summary

This article discusses and analyzes the indicators by which assesses the competitiveness of Varna Municipality as a tourist destination, according to Bulgarian tourists. The concepts of competition, competitive advantage and competitiveness in tourism are being discussed. The approaches to study the competition, its functions, and determinants for achieving competitiveness are being defined. Finally, recommendations are drawn and suggestions for improving the competitiveness of Varna Municipality as an attractive tourist destination.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantage, Varna Municipality, performance evaluation.

JEL: L83

Увод

Съвременната пазарна икономика неизбежно поставя туристическите дестинации пред необходимостта да се позиционират по нов атрактивен начин, като се съобразяват със законите и изискванията на пазара. Тяхното поведение става функция на свободния пазар. На страните, приоритизиращи туризма като основен отрасъл, каквато е и България, им се налага да адаптират икономическото си поведение към непрекъснато променящата се пазарна среда, да приспособят всички аспекти на своята иновационна, производствена и пласментна дейност към изискванията на туристите, като при това се съзтезават с конкурентите си.

* Златина Караджова е доц. д-р по Икономика и управление в професионално направление "Туризм", преподавател в катедра "Маркетинг и туризъм" в Университет "Проф. д-р Асен Златаров" – Бургас, е-мейл: zlatina_karadjova@abv.bg

** Велина Казанджиева е доц. д-р по Икономика и управление в професионално направление "Туризм", преподавател в катедра "Икономика и управление на туризма" в Икономически университет – Варна, е-мейл: velina_kaz@ue-varna.bg

Понятието конкуренция – същностна характеристика

Конкуренцията е съперничество, между физически и юридически лица, в постигането на целта. Освен като съперничество конкуренцията може да се разглежда и като норма на взаимодействие между отделни икономически обосновани агенти на стопанска дейност (продавачи и купувачи), при което взаимодействие (или противодействие) всеки от тях има за цел да реализира по-голяма печалба и по-изгодно положение за вложения капитал (Хаджиниколов и колектив, 1999).

В тесен и широк смисъл може да се разглежда това понятие. В тесен смисъл конкуренцията е способ за осигуряване обособените части на обществения капитал на основата на отрицанието между индивидуалните капитали, включени в него. В широк смисъл конкуренцията е вид форма на общественно-икономическите връзки в бизнеса, чрез които се проявяват законите на стоково-паричните отношения и преди всичко законът за стойността. Разгледана от тези позиции, конкуренцията се проявява като обобщен измерител на икономическите възможности на производителя и посредника да променя пропорциите в обмена на продуктите на пазара, а от там и на самата структура на пазара (Узунова, Ю., Б. Василева, 2000).

По принцип терминът конкуренция произлиза от латинската дума "со сиче", което означава бягам към целта. Изхождайки от корените на споменатия термин под "конкуренция" тук се приема да се разбира: съперничество между хора (юридически и физически лица), за постигане на строго формулирана цел. Такъв смисъл се влага и в поведенческата трактовка на термина конкуренция. Тя се разглежда като честно съперничество между продавачите или купувачите за постигане на най – изгодни условия за продажба на стоката. При това основен метод на конкурентна борба в тази трактовка е изменението в цените. Неокласическият вариант на поведенческото тълкуване на конкуренцията я свързва с борбата за редките икономически блага и най-вече за парите на потребителите, които могат да се получат. Смисълът на този подход се състои в това, че повечето от благата като стоки, услуги и ресурси са по-малко от потенциалните потребности на обществото. Затова собствениците на блага имат възможността да ги разпределят, ръководейки се от изгодата. Те определят условията и критериите за цените, качеството и т.н. и в зависимост от изпълнението на тези условия решават на кого да предоставят тези блага.

Наред с поведенческата трактовка за конкуренцията се развива и структурната трактовка за четирите основни вида пазар. Става въпрос за свършенната и монополната конкуренция, олигопола и монопола. Характерното за нея е, че акцентът се поставя върху борбата между икономическите субекти за адекватно определяне и използване на структурата на пазара и на условията, които действат на него. В центъра на вниманието се оказва не съперничеството между предприемачите в определянето на цените, на изясняването на това кой и защо е победил, а в установяването на принципната възможност за влияние на икономическия субект върху общото равнище на цените на пазара.

Третият подход към конкуренцията е функционалният. Той е насочен към определянето на ролята, която конкуренцията играе в икономиката. В този смисъл тя се определя като съперничество на старото и новото. Нововъведенията се възприемат скептично от пазара, но ако се отдаде на новатора да ги осъществи, именно механизмът на конкуренцията изтласква от пазара, предприятията, използващи остарели технологии. На пазара единствено благодарение на конкуренцията скритото става явно (Рибов, М., 2003).

Конкуренцията е комплексно и универсално явление характерно не само за туристическия отрасъл, но и за всички сфери на националното стопанство. Конкуренцията е основна категория на пазара, а това се обуславя от факта, че той се развива и обособява като особена част на стоковия пазар и носи всички негови характеристики. В контекста на пазарните

структури в туризма конкуренцията изпълнява три класически основни функции информационна, стимулираща, контролна.

Информационната функция се проявява чрез активното взаимодействие между двете групи агенти на туристическия пазар-туристи и хотелиери, ресторантьори и туроператори и аниматорски компании. Стимулиращата функция се изразява в мотивиране и активизиране на действията на продавачи и купувачи в подобряването на техните позиции на туристическия пазар. Контролната функция се изразява във въздействия или взаимодействия свързани с пряко или непряко следене поведението на участниците на пазара, за стриктното спазване на правилата и изискванията (Нешков, М., В. Казанджиева, 2008).

Свършената конкуренция е определено състояние на туристическия пазар, при което никой от пазарните агенти няма преобладаващ или достатъчно голям дял, за да влияе върху цените или върху другите механизми на пазара – търсене, предлагане и цена. Приема се, че това е пазар с много участници, разполагащи с една и съща информация, произвеждащи един и същи продукт, като всеки се опитва да максимизира печалбата си и всеки е прекалено малък, за да повлияе на цената. При тези условия се създава положение на оптимална икономическа ефективност. Свършеният пазар се характеризира със следните отличителни черти:

- стоките са еднородни, сравними, съпоставими, принципно еднакво се възприемат, това ги доближава до борсовите;
- стоките се различават по качествените си характеристики и това е една от причините цените да имат относително единно равнище, като сделките могат да се сключват по еталон;
- пазарният дял на отделната фирма е под 1%, следователно тя не може да окаже влияние върху ценовите равнища за дълъг период от време;
- няма бариери за влизане на фирмите в отрасъла и на пазара нито икономически нито юридически, достъпът е свободен;
- няма тайни, има свободен достъп до информацията. Информацията е симетрична и производителите и потребителите са наясно с производството и пазарната конюнктура; Участниците познават ценовите нива и реагират своевременно на промените в търсенето, предлагането и цената;
- конкуренцията се води с ценови средства;
- участниците се стремят към максимална изгода и силно се влияят от търсенето и предлагането; Участие на държавата е изключено; Продавачи и купувачи са сравнително равнопоставени;
- купувачите нямат големи предпочитания относно това, което купуват;
- продавачите и купувачите са принудени да се съобразяват с цените на пазара, формирани в резултат на взаимодействието на предлагането и търсенето;
- условията на пазара предполагат най-икономичното ниво на производство, без свръхпечалби при минимални пределни разходи;
- установява се стабилна най-ниска цена в съответствие с икономическата ефективност;
- конкурентите взаимно следят поведението си, флукуациите в цените са незначителни;
- нарастването на предлагането не се отразява чувствително на ценовото равнище, защото пазарът е сравнително равномерно разпределен (Милев, Н., 2007).

Конкурентоспособност и конкурентно предимство в туризма

Конкурентоспособността е оценка за потенциала на страните да постигат висока производителност чрез иновативен подход към човешките ресурси, капитала и физическите активи. По-високата конкурентоспособност означава по-висок икономически растеж и справяне с конкурентния натиск. Това е комплексна икономическа категория, която се определя от

множество фактори – икономически растеж, макроикономическа стабилност, отвореност на икономиката, ефективно управление, добра законова рамка, стабилни институции и др. Всички тези фактори в различна степен оказват влияние върху конкурентоспособността на икономиката.

По наше мнение конкурентоспособността се изразява в способността на дадена туристическа дестинация да се състезава успешно и да се позиционира ефикасно като атрактивна, предлагаща оптималното съотношение между качество и цена на световния туристически пазар. Неоспорим факт е, че конкурентоспособността е обобщаващият показател за дейността на всяка туристическа дестинация. Тя обикновено определя търговската марка, авторитета на предприятието.

Конкурентоспособността се изразява в способността или пригодността на даден субект да се състезава успешно с останалите съперници, посветили се на същия бизнес. На съвременния етап от развитието на туризма, конкурентоспособността зависи преди всичко от планираните цели и задачи, от гъвкавостта на туристическото предприятие към динамичните пазарни промени и внедряване на иновациите, организацията и управлението. Определящи фактори са:

1. Адаптивност – отнася се за планираните промени и гъвкавостта на стопанската организация да се приспособява към външната среда и процеса на вътрешнофирмено преобразуване спрямо протичащите промени.

2. Иновации – отразяват способността на туристическото предприятие за обновяване, вътрешнофирмено преобразуване по такива критерии като ритмичност, технологичност, себестойност и др., т.е. постигане основните цели на обновлението при това при минимални разходи.

В този аспект, ако адаптивността се отнася към реакцията на икономическата единица спрямо външната среда, то иновациите стоят в основата на тази реакция. Това са решения, насочени към реструктуриране на стопанската дейност въз основа на усвояване и внедряване на нови елементи. Тези свойства не съществуват изолирано, а в тясна зависимост с останалите фирмени елементи. Не може да се говори за адаптивност без гъвкавост на техническата база и технологичното оборудване. Диапазонът на предлаганите туристически услуги и възможността за диференциране и моделиране според индивидуалните предпочитания на туриста, определят степента на адаптивност и гъвкавостта на технико-технологичната база.

От своя страна иновациите, пряко свързани с конкурентоспособността, се определят от техническите и социални такива. Техническите иновации в туризма се свързват преди всичко с обновление на материално-техническата база, инвестиции за оборудване, внедряване на нови технологични, информационни или комуникационни решения. На съвременния етап на развитие, оцеляването, да не говорим за постигането на конкурентно предимство, на туристическото предприятие зависи преди всичко от внедряване на технологичните иновации. Съставна част от този вид иновации са също така и нововъведенията, свързани със социално-техническото обезпечаване на производството, т.е. свързани с научната организация на труда, безопасността, сигурността и комфорта на работното място, отговарящи на съвременните изисквания за развитие на туризма- екологичност, устойчиво развитие и т.н.

Социалните иновации се свързват с набора от усвоени социални технологии. По своята същност това касае въпросите, свързани с организацията на персонала, управление на промените, изграждането на фирмена култура и ценности, отговорни за успеха на технологичните иновации.

По своята същност конкурентно предимство означава постигната уникална позиция на пазара спрямо конкурентите с неповторимост на предлагания продукт, специфични ресурси и способности, които конкурентите не притежават в същата степен. Конкурентното предимство е резултат от умението да се експлоатира адекватно притежаван съществен ресурс или

да се създадат условия за доминирането на отличителната му способност, което само по себе си представлява ключов фактор за успеха при упражняването на определен бизнес.

Конкурентното предимство е резултат на по-ниски разходи или на по-голяма диференциация на продукта. Предимството по разходи се основава на превъзходството на предприятието по отношение на равнището на разходите за производството и реализацията на продукта. По този начин се постига по-ниска себестойност на продукта в сравнение с този на конкурента. Що се отнася до конкурентното предимство по диференциация, то се свързва с възможностите на предприятието да създава продукт с отличителни характеристики, които представляват ценност за клиента и които продуктите на конкурентите не притежават.

Ключовите критерии, по които се преценява конкурентното предимство, са: качество, цена, място на предоставяне на продукта и имиджа (Рибов, М., цит. съч.). Качеството е първият определящ фактор за развитието на туристическа дейност, то е ключов елемент за конкурентноспособността. Конкурентният пазар налага високо качество. Качеството в туристическия бизнес се обуславя от състоянието на материално-техническата база, внедряването на прогресивна технология, подготовката и квалификацията на кадрите и др. От една страна, то зависи от качеството на отделните услуги – предоставяне на подслон, хранене, спортни, информационни, транспортни, търговски и др., а от друга, е налице силният субективен характер на неговата оценка, вследствие от нематериалната същност на туристическите услуги и голямото разнообразие на туристическо търсене по отношение на социалния, възрастовия, образователния, националния и т. н. състав на потребителите.

От нивото на квалификация на кадрите зависи предоставянето на качествени услуги, което е основен фактор за постигането на удовлетворение на гостите и имидж на дестинацията. Качеството на българския туристически продукт ще определя бъдещето на туризма, структурата на туризма и приходите от туризма.

По отношение на третия показател "място на предоставяне на продукта" може да се каже, че България има стратегическо географско местоположение, разположена е на територията на Югоизточна Европа в Североизточната част на Балканския полуостров, изпълнявайки ролята на кръстопът между Изтока и Запада, между Севера и Юга. Благодарение на природното и историческо разнообразие в рамките на едно сравнително ограничено пространство, страната ни има значителен потенциал за развитие на туризма.

Оценка на конкурентоспособността на община Варна

За оценка на конкурентоспособността на община Варна е проучено мнението на 88 български туристи. Проучването е проведено в периода юни – октомври 2013 г. в изпълнение на Договор № по НИР–56 от 05.06.2012 г. с Икономически университет – Варна за научни изследвания за приложни научни разработки, НП-69/2012 г. Резултатите показват, че сред факторите със силно влияние върху избора на дестинация Варна като място за почивка от българите са характеристиките на местата за настаняване (77% от анкетираните), удобната транспортна достъпност (70%) и природните дадености (69%). Най-значими източници на информация за дестинацията са: мненията и съветите на близки и приятели (77%); данните и информацията, публикувани в интернет (68%); споделените впечатления и препоръки в социалните мрежи и форуми (66%).

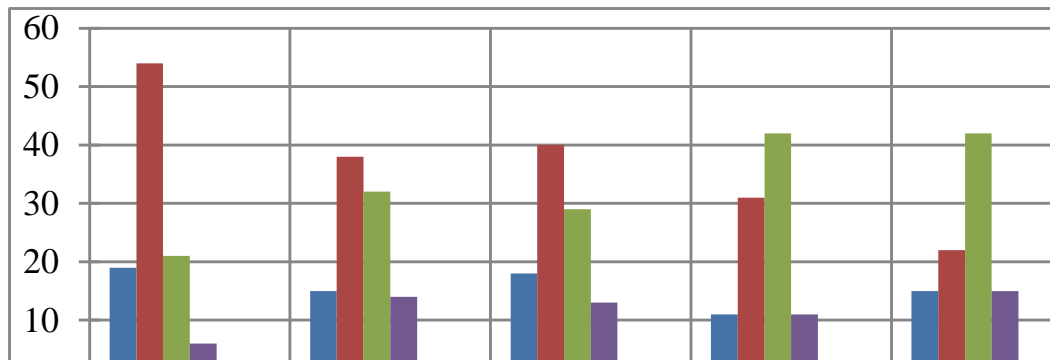
Българските посетители оценяват с висока оценка туристическите ресурси на дестинация Варна по критериите достъпност (73% от анкетираните), атрактивност (56%) и разнообразие (43%). Най-голям брой от анкетираните определят ниска оценка за ресурсите по отношение на не особено спокойната среда за потребление (33%), резултат от масовия туризъм и пренаселеността на дестинацията, и във връзка с тяхното състояние и степен на запазеност (25%). Средни оценки получават характеристиките на туристическите ресурси, свър-

зани с тяхната популярност (39%) и степен на уникалност (36%). Като цяло, по проучените критерии българите оценяват туристическите ресурси в дестинацията със средна оценка (3,39) като най-ниски са оценките по признаците спокойна среда за потребление (3,07) и степен на съхраненост на обектите (3,1).

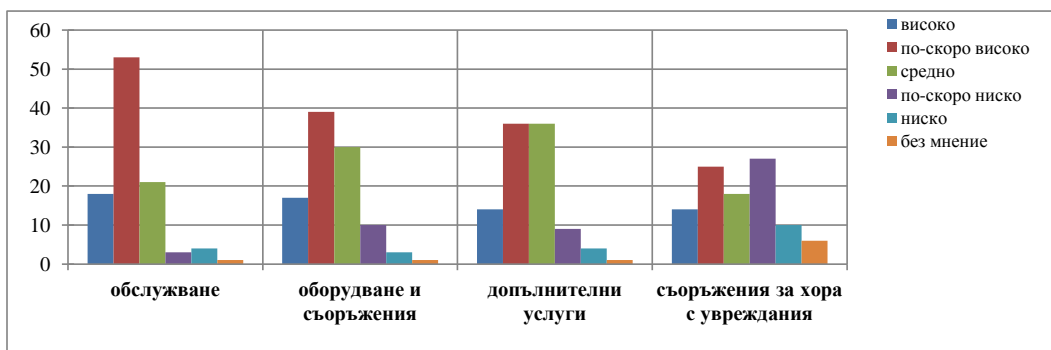
При характеристиката на транспортната инфраструктура преобладават потребителите, които посочват средни оценки по отношение на обслужването в транспортните терминали (40%), удобството на транспортните връзки (38%) и комфорта на превозите (32%). Най-голям дял от българите оценяват като лошо състоянието на пътната мрежа (41%). Около 1/3 от анкетирания определят като ниска степента на интеграция на транспортната инфраструктура с маршрути за посещения на забележителности. Висока оценка получава транспортната инфраструктура по изпълнение на критерия съвместимост между отделните видове транспорт (48%) в дестинацията. Общата средна оценка на транспортната инфраструктура в дестинация Варна е по-скоро ниска (2,96) като най-ниски са стойностите за състоянието на пътната мрежа (2,6) и обслужването като цяло в транспортните терминали (2,76) на отделните видове пътнически транспорт.

Съвкупността от местата за настаняване и заведенията за хранене, ресурсите и атракциите формира суперструктурата в туристическото място. Като фактори с изключително силно влияние, те въздействат пряко върху конкурентоспособността на дестинацията. Най-голям дял от българските потребители оценяват с висока оценка видовото разнообразие, атрактивността на интериора и екстериора на *местата за настаняване* (съответно 73%, 58% и 53%). Всеки от критериите "разнообразие на тематичното предлагане" и "автентичност на атмосферата" получава средна оценка от 42% от анкетирания туристи (вж. фиг. 1). За 13% от посетителите сигурността и безопасността по време на престоя не са достатъчно добре гарантирани, което определя ниската оценка по този показател.

При критериите за качество, с висока оценка са обслужването, оборудването и съоръженията в заведенията за настаняване, съответно за 71% и 56% от анкетирания. За над 1/3 от проучените българи съоръженията за хора с увреждания са оценени като недостатъчни и с ниска оценка (вж. фиг. 2).

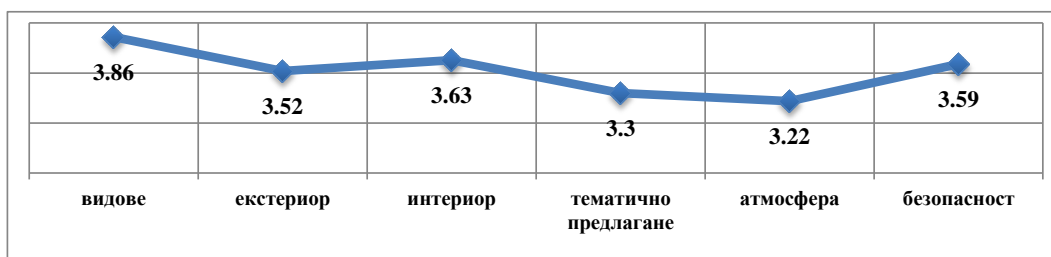


Фиг. 1. Оценка на заведенията за настаняване в дестинация Варна (в %)



Фиг. 2. Оценка на качеството в заведенията за настаняване в дестинация Варна (в %)

Общата средна оценка на заведенията за настаняване в дестинация Варна е по-скоро висока (3,52), докато обобщената оценка за тяхното качество по проучените критерии е в границите на средните стойности (3,40, вж. фиг. 3 и 4).



Легенда: ниска оценка – от 1 до 1,49; по-скоро ниска – от 1,50 до 2,99; средна – от 3 до 3,49; по-скоро висока – от 3,50 до 4,49; висока – от 4,50 до 5,00.

Фиг. 3. Средни претеглени оценки на заведенията за настаняване

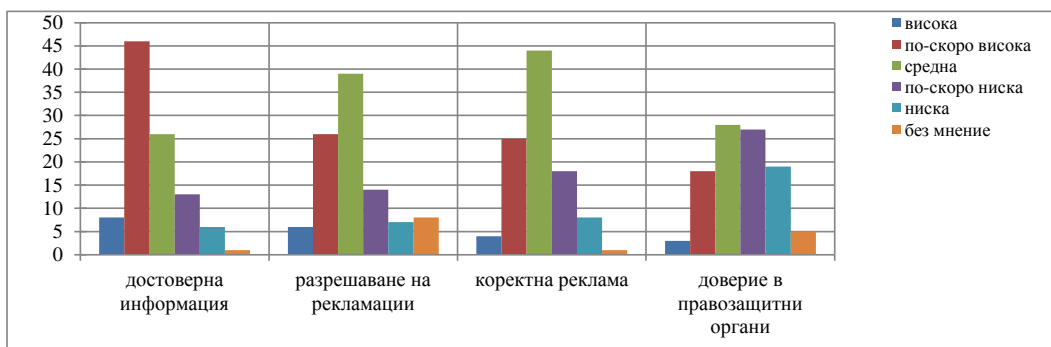


Фиг. 4. Средни претеглени оценки за качеството на заведенията за настаняване

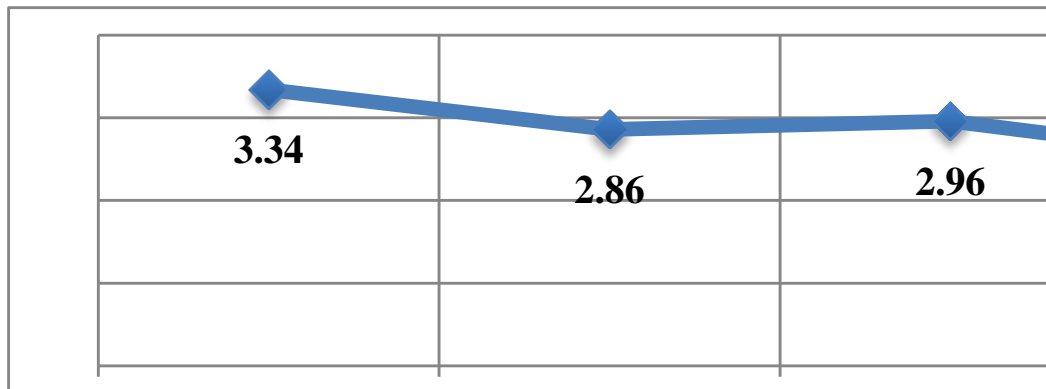
Заведенията за хранене в дестинация Варна получават висока оценка по отношение на видовото си разнообразие (71%). Над половината от анкетираните потвърждават тази висока оценка и във връзка с тематичното предлагане, екстериора и интериора на местата за хранене (съответно 55%, 52% и 51%). Създадената атмосфера в тях е не особено атрактивна и е оценена с ниска оценка за близо 20% от анкетираните българи. По отношение на качеството в заведенията за хранене, 69% от посетителите са определили висока оценка за предла-

ганите храни и напитки, а малко над половината анкетирани (54%), обслужването в местата за хранене. Като цяло, общата оценка на българите за заведенията за хранене е по-скоро висока – 3,51, а качеството по отделните критерии е с по-ниски стойности – в границите на общата средна оценка – 3,28.

Защитата на правата на потребителите е оценена с висока оценка от малко над половината от анкетираните българи (54%) само по критерия "достоверна информация за услуги и продукти" (вж. фиг. 5). Коректността на рекламата и разрешаването на рекламациите в дестинация Варна са на средно равнище, съответно за 44% и 39% от посетителите. Доверието в правозащитните органи като цяло е ниско (46%). Общата средна оценка по всички критерии, свързани със защитата на правата на потребителите е по-скоро ниска (2,9, фиг. 6).



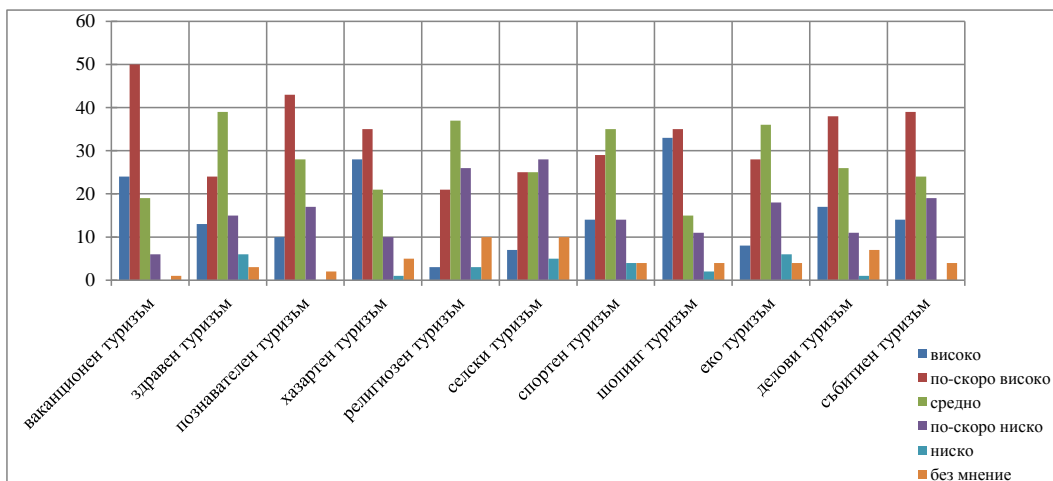
Фиг. 5. Оценка на защитата на правата на потребителите в дестинация Варна (в %)



Фиг. 6. Средни претеглени оценки на защитата на правата на потребителите

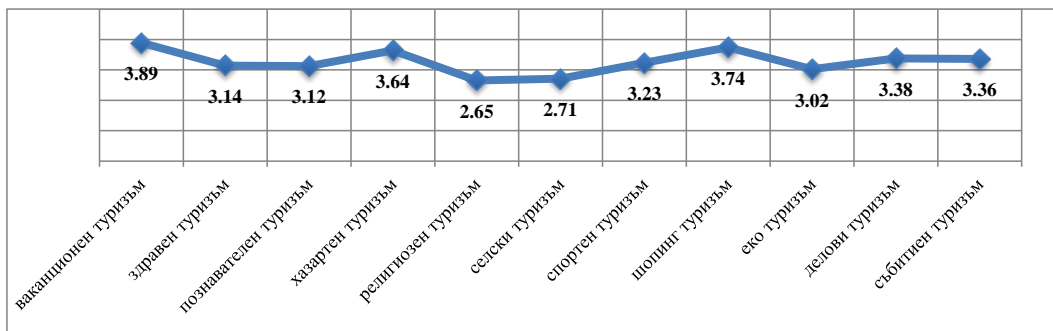
Качеството на туристическия продукт в дестинация Варна е оценено от българите по отношение на комплекс и разнообразието от възможности за развитие на различни видове туризъм. Най-голям дял от анкетираните са дали висока оценка на туристическия продукт, резултат от ваканционния туризъм (74%), което кореспондира със специализацията на дестинацията в областта на морската рекреация и отдиха. Значителен брой посетители са оценили високо и възможностите за развитие на шопинг туризъм (68%), както и предлагането на специализиран хазартен туристически продукт (63%, вж. фиг. 7). Близо 1/3 от българите са оценили като ниско качеството на туристическия продукт, свързан със селския и религи-

озния туризъм. Сравнително висок е дялът на анкетираните (10%), които са посочили, че не могат да определят възможностите за развитие на тези видове туризъм, т.е. наличната информация за ресурсите и елементите в съдържанието им е недостатъчна. Разнообразието на видовете и формите на туризъм в изследваната дестинация, като характеристики на предлагания комплексен туристически продукт, получава обща средна оценка (вж. фиг. 8).

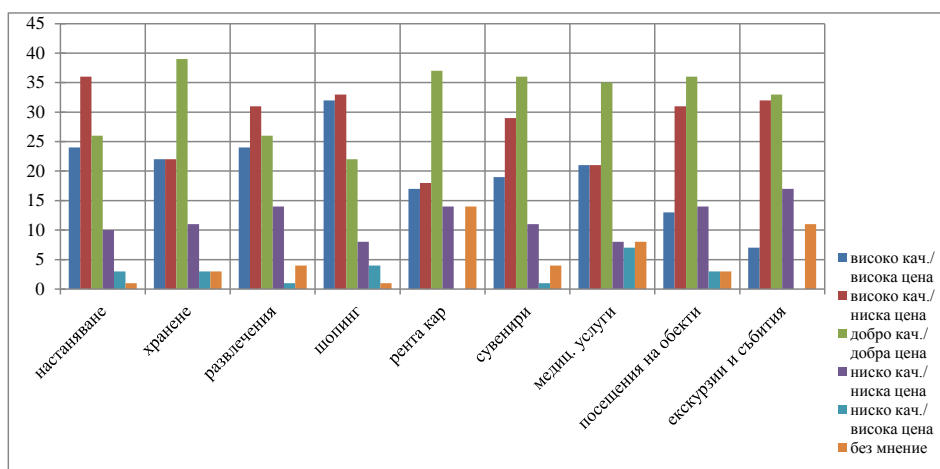


Фиг. 7. Оценка на заведенията за настаняване в дестинация Варна (в %)

При оценката на *съотношението "цена-качество"* на туристическия продукт в дестинация Варна анкетираните българи считат, че само ограничени туристически услуги се предлагат на добро качество и за добра цена. Това са услугите, свързани с храна и напитки (39%), рента кар (37%), посещения на туристически обекти и атракции (36%, вж. фиг. 9). Значителен е дялът на българите, които изразяват мнение, че предлаганите услуги са с високо качество, но се реализират на ниска цена – настаняване (36%), шопинг (33%), екскурзии и специални събития в дестинацията (32%), развлечения (31%).

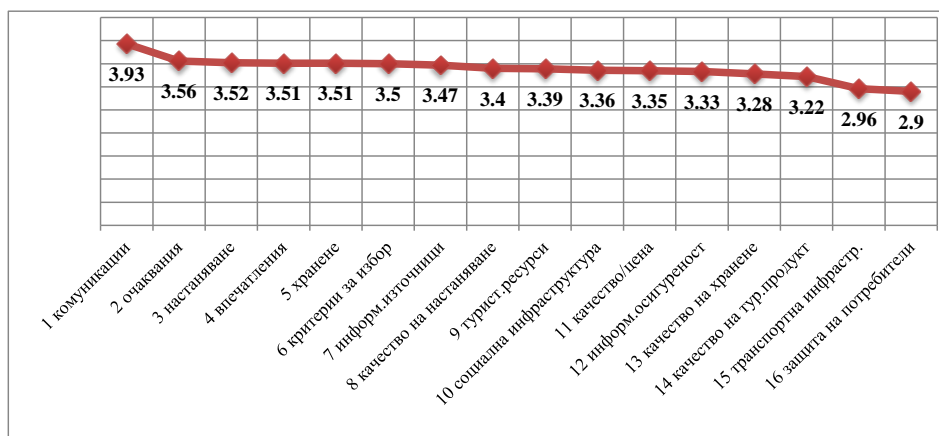


Фиг. 8. Средни претеглени оценки на качеството на туристическия продукт



Фиг. 9. Оценка на съотношението цена-качество в дестинация Варна (в %)

Обобщената оценка на българите за община Варна като притегателно туристическо място е определена на основата на подреждане на критериите, формиращи нейната конкурентоспособност. Ранжирани са в низходящ ред като са изчислени средните претеглени оценки по всеки един от изследваните признаци (вж. фиг. 10). По-скоро *ниска оценка* получават само два критерия: защитата на правата на потребителите и състоянието на транспортната инфраструктура. Преобладаващ брой критерии получават *средна оценка* според проученото мнение на анкетиранияте. По-важните от тях са: качеството на туристическия продукт, информационната осигуреност за дестинацията, качеството на заведенията за настаняване и хранене, характеристиките на социалната инфраструктура и др. По-скоро *висока оценка* е определена за: заведенията за настаняване и хранене, впечатленията и въздействието след престой в дестинацията, комуникациите в нея и др. *Липсват критерии*, по които българите да са посочили категорично висока оценка за дестинация Варна.



Легенда:ниска оценка – от 1до1,49; по-скоро ниска – от 1,50 до 2,99; средна – от 3до 3,49; по-скоро висока – от 3,50 до 4,49; висока – от 4,50 до 5,00.

Фиг. 10. Класация на критериите по обща претеглена средна оценка на община Варна като туристическа дестинация

Преобладаващият брой критерии със средни оценки показва, че според анкетираните липсват значими и точно определени признаци, формиращи конкурентоспособността на дестинацията. Почти не се открояват ясни признаци и категорични конкурентни предимства на общината като притегателно и атрактивно място за туризъм и рекреация със собствен облик на туристическата индустрия, утвърден и наложен имидж на вътрешния туристически пазар.

Заключение

Предложенията за повишаване конкурентоспособността на дестинация Варна се свързват с подобряване на инфраструктурата, достъпността до забележителностите и поддържане на парковете и плажните алеи. Препоръчително е обогатяване на атракциите и културния календар на града чрез интересни и впечатляващи събития, фестивали и празници, които да удължат туристическия сезон и да увеличат конкурентоспособността на дестинацията. Целесъобразно е разпространението на специализирана информация относно възможностите за развитие на видове туризъм, извън масовите и традиционните. Туристическите услуги и продукти следва да се предлагат в съответствие с обещаните и рекламираните количествени и качествени параметри.

Цитирани източници

- Милев, Н., Икономика на предприятието. И "Авангард прима", Бургас, 2007 г., стр. 110.
(Miley, N., Business Economics. "Avangard Prima", Burgas, 2007, p.110)
- Нешков, М., В. Казанджиева, Икономика на туристическата фирма. НБУ, София, 2008, с. 52-53.
(Neshkov, M., V. Kazandjieva, Economics of tourist company. NBU, Sofia, 2008, p.52-53)
- Рибов, М., Управление на конкурентоспособността в туризма. "Тракия-М", София, 2003, с. 80-81.
(Ribov, M., Management of tourism competitiveness. "Thrakia-M", Sofia, 2003, p. 80-81)
- Узунова, Ю., Б. Василева, Управление на качеството. УИ, ИУ-Варна, 2000, с. 19.
(Uzounova, J., B. Vassileva, Quality Management. Economic University of Varna, 2000, p. 19)
- Хаджиниколов, Хр., П. Пеев, Г. Куцаров, Хотелиерство и ресторантьорство, Бургас, 1999, с. 97.
(Hadjinikolov, Ch. P. Peev, G. Kutsarov, Hospitality. Burgas, 1999, p. 97)

ТРАНСГРАНИЧНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО НА БЪЛГАРИЯ СЪС СЪРБИЯ, МАКЕДОНИЯ И ТУРЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ПРИОРИТЕТИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ТЕРИТОРИАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО ПРЕЗ НОВИЯ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД*

ас. д-р Моника Моралийска**

Резюме

Европейското териториално сътрудничество (ЕТС) е важна част от кохезионната политика на ЕС, която цели икономическото, социално и териториално сближаване между регионите и държавите в ЕС. Част от него са трансграничните програми за сътрудничество, които имат положителен ефект върху развитието на граничните райони чрез общи дейности и съвместно посрещане на предизвикателствата в различни области. През новия програмен период 2014 – 2020 г. приоритетите и целите на ЕТС се видоизменят и доразвиват с оглед на променящите се обстоятелства в околната среда, социалните и икономическите проблеми и глобализиращия се свят. Настоящият доклад разглежда тези промени, проследява новите приоритети на трансграничното сътрудничество и анализира трансграничните програми на България със съседните страни Сърбия, Македония и Турция през изминалия и настоящия програмен период. Направен е сравнителен анализ на техните основни цели, приоритетни оси, бюджет и перспективи. Обобщени са изводи за бъдещето на трансграничното сътрудничество в ЕС и участието на България в него.

Ключови думи: европейско териториално сътрудничество, трансгранично сътрудничество, България

JEL: F15, F59, O52

CROSS-BORDER COOPERATION OF BULGARIA WITH SERBIA, MACEDONIA AND TURKEY IN THE CONTEXT OF THE PRIORITIES OF THE EUROPEAN TERRITORIAL COOPERATION IN THE NEW PROGRAMMING PERIOD

Summary

The European Territorial Cooperation (ETC) is an important part of the EU Cohesion Policy, which aims at economic, social and territorial cohesion between regions and countries in the EU. A part of it are the cross-border cooperation programs that have a positive effect on the development of border areas through joint activities and challenges in different areas. In the new programming period 2014 – 2020 the priorities and objectives of ETC have changed and developed in the light of the changing circumstances in the environment, social and economic problems and globalizing world. This paper examines these changes, the new priorities of cross border programs and analyzes the cross-border programs of Bulgaria with its neighbors Serbia, Macedonia and Turkey in the past and current programming period. A comparative analysis is made of their main objectives, priority axes and budget perspectives. The report summarizes the findings for the future of cross-border cooperation in the EU and Bulgaria's participation in it.

Key words: European territorial cooperation, cross-border cooperation, Bulgaria

JEL: F15, F59, O52

* Съдържа резултати от изследване, финансирано от фонд "НИД на УНСС" по договор №НИД НИ 2-4/2013 г.

** УНСС – София, катедра "МИО и бизнес".

1. Териториалното сътрудничество в ЕС

1.1. Същност и компоненти

Съгласно Договора за функционирането на Европейския съюз, "за да насърчи цялостното си хармонично развитие, Съюзът разработва и осъществява свои инициативи, които водят до укрепването на неговото икономическо, социално и териториално сближаване"¹.

По-специално ЕС има за цел намаляването на неравенството между нивата на развитие на различните региони и изостаналостта на най-необлагодетелстваните региони. Това се осъществява чрез кохезионна политика на Съюза.

Европейското териториално сътрудничество (ЕТС) е част от кохезионната политика на ЕС. Неговите цели и инструменти еволюират във времето. *Европейската териториална програма 2020* определя най-новите предизвикателства и възможности пред териториално развитие в ЕС. Те включват повишената изложеност към негативните ефекти от глобализацията, предизвикателствата пред европейската интеграция и нарастващата взаимозависимост между регионите, демографските промени, социалното и икономическо изключване, енергийните проблеми, климатичните промени и загубата на биологично разнообразие. Тя описва европейското териториално сътрудничество и програмите за трансгранично сътрудничество като "ключов фактор в глобалната конкуренция...който улеснява по-доброто оползотворяване на потенциала за развитие и защитата на естествената природна среда"².

Европейското териториално сътрудничество се реализира чрез три типа програми – трансгранични, транснационални и междурегионални.

• Трансгранични програми за сътрудничество

Програмите за трансграничното сътрудничество (ТГС) включват сътрудничество между граничните региони на държавите-членки (напр. между България и Румъния) или между държавите-членки и техни съседни страни извън ЕС (напр. между България и Сърбия). Основните цели са три: да се намаляват отрицателните последици от наличието на граници между страните и на бариери – административни, юридически и физически; да се търсят решения на общите проблеми, както и да се оползотвори наличния нереализиран потенциал. Програмите включват широк кръг от области, сред които насърчаване на предприемачеството, особено на развитието на МСП, туризма, културата и трансграничната търговия; подобряване на управлението на природните ресурси; подобряване на достъпа до транспортни и комуникационни мрежи; развитие и съвместно ползване на инфраструктурата и др.

• Транснационални програми за сътрудничество

Транснационалните програми добавят европейско измерение на регионалното развитие в държавите-членки. Те са разработени на базата на анализ на европейско равнище и позволяват по-ефективно съвместна работа на регионите от няколко държави-членки на ЕС по различни въпроси, сред които комуникационни коридори, управление на наводненията, международен бизнес и изследователски връзки, разработването на по-жизнеспособни и устойчиви пазари. Тематичните направления на сътрудничеството включват: иновациите (създаването на мрежи от университети, изследователски институти, МСП); околна среда и водни ресурси (реки, езера, море); достъпност (включително телекомуникации); устойчивото развитие на градовете и др.

¹ Чл. 174 от ДФЕС, ДЯЛ XVIII Икономическо, социално и териториално сближаване, Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския съюз, Официален вестник на Европейския съюз С 115/47, 9.5.2008 г.

² Territorial Agenda of the European Union 2020. Towards an Inclusive, Smart and Sustainable Europe of Diverse Regions, agreed at the Informal Ministerial Meeting of Ministers responsible for Spatial Planning and Territorial Development on 19th May 2011 Gödöllő, Hungary

Макрорегионалните стратегии са нов инструмент на териториалното сътрудничество, като представляват общ отговор на общи предизвикателства в околната среда, сигурността или икономиката в определена територия. Досега са приети две такива стратегии – за региона на Балтийско море (приета през 2009 г.), покриваща теми като околна среда, икономическо развитие, достъпност и сигурност, и Дунавска стратегия (приета през 2011 г.), фокусирана върху темите свързаност, околна среда, благоденствие и изграждане на капацитет. Към 2014 г. се изпълняват над 100 проекта по първата и около 150 проекта по втората стратегия. Очаква се до края на 2014 г. Европейската комисия да изготви подобни стратегии и за Адриатическо и Йонийско море и за Алпийския регион.

- **Междурегионални програми за сътрудничество**

Междурегионалното сътрудничество има за цел да повиши ефективността на политиката на сближаване, като насърчава обмена на опит между регионите и развитието на градските райони, включително връзките между градските и селските райони, както и да подобри изпълнението на програмите и действията за териториално сътрудничество.

През периода 2007 – 2013 г. то включва програмата INTERREG IVC и три програми за изграждане на мрежи (URBACT II, INTERACT II и ESPON) и покрива 27-те държави-членки на ЕС. Те осигуряват рамка за обмен на опит между регионалните и местните органи в различните страни. Изграждат се мрежи за разработване на добри практики и улесняване на обмена на опит от успешните региони.

От 2006 г. местните и регионалните партньори могат също така да създават т.нар. Европейски групи за териториално сътрудничество (ЕГТС)¹. ЕГТС е европейски правен инструмент за насърчаване и улесняване на трансграничното, транснационалното и междурегионалното сътрудничество. За разлика от другите структури, тази е юридическо лице и дава възможност на регионалните и местните власти и държавните органи от различни държави-членки да създават групи за сътрудничество със статут на юридическо лице (членовете на което могат да бъдат държавите-членки, регионални или местни органи, асоциации или други обществени органи). Предимството на този инструмент е, че дава възможност на публичните власти на различни държави-членки да обединят усилията си и да предоставят съвместни услуги, без да се изисква подписването и ратифицирането на международно споразумение от националните парламенти (държавите-членки трябва обаче да одобряват участието на потенциални членове от техните държави).

1.2. Финансиране и приоритети на ЕТС

1.2.1. Финансиране и бюджет

Европейско териториално сътрудничество се финансира от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР). През годините средствата, отделяни за него следват устойчива тенденция на нарастване както като абсолютен обем, така и като дял от общия бюджет на Съюза за кохезионна политика, което е доказателство за значимата роля на тези програми за постигане на по-голямо икономическо, социално и териториално сближаване между държавите-членки (табл. 1).

В периода 2007 – 2013 г. бюджетът на териториалното сътрудничество възлиза на 8,9 млрд. евро, което представлява 2,5% от средствата за политиката на сближаване на ЕС за периода. То включва 53 трансгранични програми (на стойност 6,6 млрд. евро) и 13 транснационални програми (на стойност 1,8 млрд. евро).

¹ Регламент (ЕС) №1302/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 г. за изменение на Регламент (ЕО) №1082/2006 относно Европейската група за териториално сътрудничество (ЕГТС) с цел по-голяма яснота, опростяване и усъвършенстване на процеса на създаване и функциониране на такива групи

Таблица 1. Финансиране на териториалното сътрудничество, 1989 – 2020 г.
(млрд. евро, по постоянни цени от 2011 г.)

Вид/ Период	1989-1993 г.*	1994-1999 г.	2000-2006 г.	2007-2013 г.	2014-2020 г.
Трансгранично	1,64	3,64	3,9	6,6	6,62
Транснационално		0,71	1,6	1,8	1,82
Интеррегионално		0,55	0,4	0,45	0,5
Общо	1,64	4,9	6,2	8,88	8,94
Дял от бюджета за кохезионна политика (%)	2,2	2,1	1,9	2,5	2,8

*отнася се до периода 1990 – 1993 г.

Източник: Investment for jobs and growth. Promoting development and good governance in EU regions and cities, Sixth report on economic, social and territorial cohesion, European Commission, July 2014

За периода 2014 – 2020 г. размерът на средствата за териториално сътрудничество се запазват в реално изражение въпреки лекото намаляване в общия бюджет на политиката на сближаване. Те възлизат на общо 8 948 259 330 евро, които представляват 2,75% от всичките средства за кохезионна политика на ЕС през новия програмен период¹.

Те ще се разпределят както следва:

- 74,05% (общо 6 626 631 760 евро) за трансгранично сътрудничество;
- 20,36% (или общо 1 821 627 570 евро) за транснационално сътрудничество;
- 5,59% (или общо 500 000 000 евро) за междурегионално сътрудничество.

Европейско териториално сътрудничество е една от най-двете основни цели на политиката на сближаване в периода 2014 – 2020 г. То осигурява рамката за съвместни действия и обмен между регионалните и местните участници в държавите-членки.

Според Европейската комисия ЕТС може значително да подпомогне постигането на целта за териториалното сближаване в ЕС, а предизвикателствата, пред които са изправени държавите-членки и регионите все по-често пресичат националните и регионалните граници, което прави сътрудничеството на съответното териториално равнище повече от необходимо за тяхното решаване².

Приносът на ЕТС за териториалното сближаване би могъл да се реализира чрез съвместни дейности по трансгранични проблеми (като замърсяването), споделяне на добри практики и ноу-хау, реализиране на икономии от мащаба (напр. чрез създаване на кълъстери), подобряване на управлението чрез координация на мерките и инвестиции в определени трансгранични сфери и др. Сътрудничеството между страните е важно и за макрорегионите, например тези около Балтийско море, за управлението на еко-системите и в подкрепа на устойчивия растеж и заетост.

1.2.2. Приоритети на ЕТС в периода 2014 – 2020 г.

За програмния период 2014 – 2020 г. Европейската комисия определя групи от тематични приоритети за трансграничното, транснационалното и междурегионално сътрудничество, финансирани в рамките на ЕФРР³.

¹ Регламент (ЕС) №1299/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 г. относно специални разпоредби за подкрепа от ЕФРР по цел "Европейско териториално сътрудничество"

² Политика на сближаване 2014 – 2020 г. Инвестиране в растеж и работни места, Европейския съюз, с. 11.

³ Elements for a Common Strategic Framework 2014 to 2020 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, European Commission, Brussels, 14.3.2012 SWD(2012) 61 final Part II.

За трансграничните и транснационалните райони, които споделят важни природни ресурси (реки, езера, реки, морски басейни или планински масиви), се препоръчва да бъде подкрепено тяхното съвместно управление, както и опазването на биологичното разнообразие и екосистеми. Насърчава се разработването на интегрирано трансгранично управление на природните рискове, адресирането на замърсяването на тези зони и прилагането на мерки за съвместно адаптиране към промените в климата и превенция на риска, по-специално във връзка със защитата от наводнения и крайбрежната отбрана.

Сътрудничеството може да бъде особено ефективно в областта на научните изследвания и иновации и ИКТ, като подкрепя иновативни кълъстери, центрове за компетентност и бизнес инкубатори, както и интелигентни връзки между бизнеса, научно-изследователските центрове и висшите учебни заведения. Разработването на съвместни интелигентни подходи за специализация, мерки за регионални партньорства и платформи за съвместно инвестиране също трябва да бъдат насърчавани. Акцент е поставен също върху необходимостта да бъдат подпомагани партньорствата между образователните институции и осъществяването на обмен на студенти и преподаватели.

Икономите от мащаба, които могат да бъдат постигнати чрез трансгранично и транснационално сътрудничество, са свързани с инвестиции в съвместното предоставяне на публични услуги, например в областта на отпадъците и пречистване на водите, здравната инфраструктура, учебните заведения, достъпността, социалната инфраструктура, ИКТ, научните изследвания и иновации, инфраструктурата, вкл. зелената такава, системите за управление на бедствия. Насърчаването на т.нар. "меко" сътрудничество в тези области (напр. чрез здравно осигуряване, разработване на съвместни схеми за образование и обучение, хармонизиране на графици и продажбата на билети, въвеждане на нови връзки обществен транспорт, процедури за оценка на риска и др.) може да повиши ефективността на тези услуги и качеството на живот на хората.

В областта на трансграничната мрежова инфраструктура, програмите за транснационално сътрудничество в по-големите географски райони могат да се съсредоточат върху предоставянето на подкрепа за съгласувано планиране на транспортната инфраструктура (включително по TEN-T) и развитието на щадящи околната среда и оперативно-съвместими видове транспорт. Трансграничното сътрудничество в по-слабо развитите региони може да се фокусира върху липсващите връзки, които възпрепятстват движението на транспортните потоци. И за двата вида сътрудничество – транснационално и трансгранично – се насърчава развитието на електрическите мрежи (като част от инфраструктурните мрежи), за да се даде възможност за навлизане на повече електрическа енергия, произведена от възобновяеми източници.

Специфичен въпрос от трансграничното сътрудничество е подпомагането на услугите на трансграничния пазар на труда, с цел да се насърчи мобилността на работниците през граница. Това може да се постигне чрез трансгранични платформи за търсене на работа или консултантски центрове, чрез сътрудничество между стопанските камари, службите по заетостта и другите играчи на пазара на труда. В това отношение, подкрепата за разработването на прости и бързи процедури за взаимно признаване на квалификациите, както и споразумения в областта на данъчното облагане, социалното и здравно осигуряване и други въпроси, свързани с заетостта, са от решаващо значение.

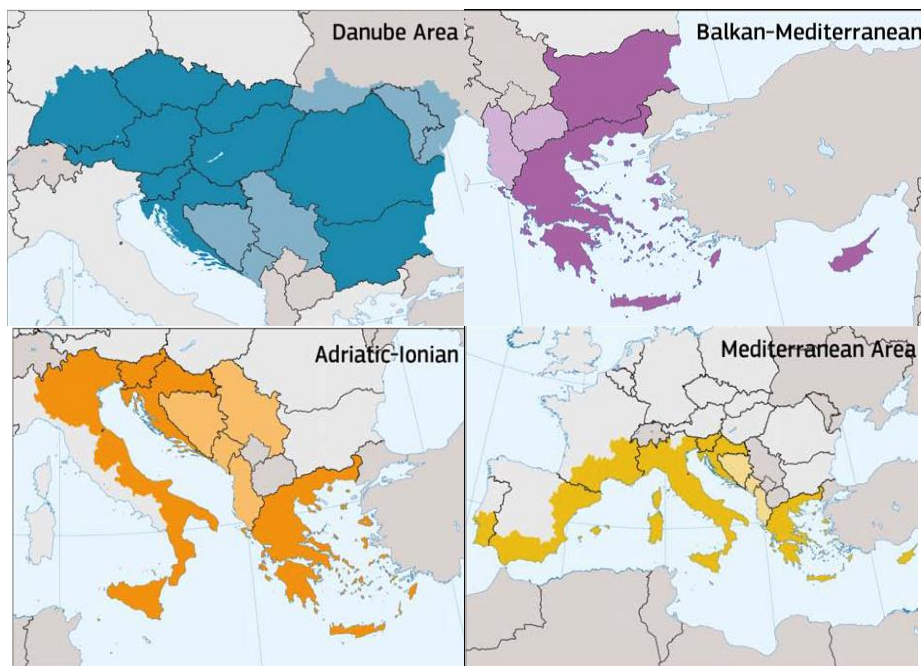
2. България и европейското териториалното сътрудничество

Териториалното сътрудничество намира място сред приоритетите на България в новия програмен период, като е специално адресирано в Споразумението за партньорство на страната през 2014 – 2020 г¹.

В основните области за сътрудничество са включени:

- Пет програми за двустранно трансгранично сътрудничество – с всички съседни държави, от които две с държави-членки (финансирани от ЕФРР) и три с държави извън ЕС (финансирани по ИПП);
- програмите за транснационално сътрудничество – "Дунав" и "Балкани – Средиземно море 2014 – 2020";

Две от петнадесетте транснационални програми на ЕС през настоящия период включват България (Дунавската програма и програма "Балкани-Средиземноморие"), а други две я засягат пряко, включвайки съседни на България страни (Адриатическо-йонийска програма и Програма за Средиземноморието), фигура 1.



Източник: Investment for jobs and growth. Promoting development and good governance in EU regions and cities, Sixth report on economic, social and territorial cohesion, European Commission, July 2014

Фиг. 1. Транснационални програми за сътрудничество по ЕФРР, 2014 – 2020 г.

¹ Споразумението за партньорство между Република България и ЕС определя рамките на подкрепата, която страната ще получи от структурните и инвестиционните фондове на Съюза в периода 2014-2020 г. По отношение на териториалното развитие се признава необходимостта да се прилага интегриран подход, предопределен от идентифицираните различия на страната спрямо средното за ЕС и напредналия процес на моноцентризм в столицата и най-големите български градове, който води в дългосрочен план до сериозни териториални дисбаланси и невъзможност за използване на целия потенциал за развитие на страната.

- програми за междурегионално сътрудничество и съвместна програма за трансгранично сътрудничество "Черноморски басейн" по Европейския инструмент за добро съседство и партньорство.

Всички тези програми имат допълващ характер спрямо националните програми, като акцентът е върху двустранното и многостранното сътрудничество. За периода 2014 – 2020 г. България трябва да продължи да участва в изпълнението на целите на Стратегията на ЕС за Дунавския регион и Стратегията на ЕС "Син растеж".

По отношение на приоритетите на териториалното сътрудничество, опитът на България показва, че в страната то има най-силно влияние върху качеството на природната среда и управлението на рисковете, качеството на живот, изграждане на инфраструктура (предимно дребно-машабна), повишаване на капацитета за съвместно планиране, предоставяне на услуги (вкл. културни) и обучения, туристическа промоция и промоция на сравнителните предимства на районите¹.

На базата на този анализ, за настоящия период страната ни определя следните приоритетни сфери за сътрудничество:

- Насърчаване на заетостта и подкрепа за мобилността на работната сила в граничните региони (напр. чрез мобилност през граница, съвместни инициативи за местна заетост и съвместно обучение);
- Подкрепа за съвместни дейности в образованието и ученето през целия живот (съвместни инициативи за обучение на младите хора и тяхната успешна професионална реализация; внедряване на нови форми и технологии на обучение, създаване на мрежи между институции, стопански субекти и учебни заведения, обмен на образователни и учебни практики и стажове, вкл. разработване и прилагане на съвместни програми);
- Стимулиране на предприемачеството чрез нови технологии и бизнес модели, създаване на мрежи между изследователските и технологични центрове в бизнес сектора, сътрудничество в подкрепа на МСП и човешкия капитал;
- Насърчаване на социалното приобщаване през граница и борба с бедността, насърчаване на равенството между половете и равните възможности в граничните райони;
- Опазване на природното и културното богатство;
- Инвестиции в инфраструктура (транспортна, ИКТ) за подобряване на физическото свързване на териториите, включително нови гранични преходи, мостове и др., както и инвестиции за подобряване на обществения достъп до информационни и комуникационни технологии, включително за трансгранична информация и комуникация;
- Разработване на съвместни планове и инвестиции за насърчаване на адаптацията към изменението на климата и превенция и управление на риска.
- Повишаване на институционалния капацитет чрез насърчаване на правното и административно-техническо сътрудничество между гражданите, бизнеса и институциите;
- Модернизиране на митническата инфраструктура, оборудването и системите по външните граници на ЕС и на граничните контролно-пропускателни пунктове;
- Сфери на интервенция по отношение на крайбрежните и морските икономически дейности, открити в Стратегията на ЕС за Син растеж, в т. ч. синя енергия, морски, крайбрежен и круизен туризъм, сини биотехнологии и други; дейности за превенция, намаляване и контрол на замърсяването на Черно море;
- Международен обмен на опит.

¹ Раздел 3, т. 3.1. Интегриран подход за териториално развитие, "Споразумение за партньорство на Република България, очертаващо помощта от европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020 г.", прието с Решение № 532 на Министерския съвет от 21.07.2014 г.

Бюджетът за европейско териториално сътрудничество за програмния период 2014 – 2020 за България се равнява на 165 млн. евро.

3. Трансгранично сътрудничество на България със страните извън ЕС

Със страните, с които България граничи, но не са членки на ЕС, сътрудничеството през граница се финансира основно чрез Инструмента за предприсъединителна помощ (ИПП) – Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA)¹.

В допълнение на това, поради факта, че трансграничното сътрудничество е важен инструмент на политиката за регионално развитие и е от полза за регионите на държавите-членки, граничещи с трети държави, се предвижда ЕФРР също да предоставя принос за трансгранични програми за Инструмента за предприсъединителна помощ в съответствие с бъдещ законодателен акт на Съюза относно Инструмента за предприсъединителна помощ за периода 2014 – 2020 г. (законодателен акт относно ИПП II)².

В периода 2007 – 2013 г. ИПП се състои от пет различни компонента: 1/ Подкрепа за прехода и институционално изграждане; 2/ Трансгранично сътрудничество (с държавите-членки на ЕС и други страни, отговарящи на условията за предприсъединителна помощ); 3/ Регионално развитие (транспорт, околна среда, регионално и икономическо развитие); 4/ Човешки ресурси (укрепване на човешкия капитал и борба с изключването); 5/ Развитие на селските райони.

Страните-бенефициенти по ИПП бяха разделени в две категории: страни кандидатки за членство в ЕС към този момент – Хърватия, Турция и Бивша югославска република Македония, които бяха допустими бенефициенти за всичките компоненти на ИПП и потенциални страни кандидатки от Западните Балкани – Албания, Босна и Херцеговина, Черна гора, Сърбия и Косово³ – допустими за първите два компонента.

През програмния период 2007 – 2013 г. ИПП подкрепи 10 трансгранични програми⁴, сред които и три, включващи България: Програма за трансгранично сътрудничество по ИПП България – Сърбия, Програма за трансгранично сътрудничество по ИПП България – Бивша югославска република Македония и Програма за трансгранично сътрудничество по ИПП България – Турция.

И през настоящия период тези програми се запазват, като България изпълнява функциите на Управляващ орган по тях.

Следва сравнителен анализ на основните цели и приоритети на трите програми, съфинансирани по ИПП, на базата на приключилите програми от периода 2007 – 2013 г. и ревизираните варианти на програмите за новия период 2014 – 2020 г. (табл. 2).

¹ От 1 януари 2007 г. предприсъединителните фондове на ЕС претърпяха реформа като финансовите инструменти ФАР, ФАР ТГС, ИСПА, САПАРД, КАРДС и финансовия инструмент за Турция бяха заменени с Инструмента за предприсъединителна помощ. Правната рамка за него беше създадена с Регламент (ЕО) 1085/2006 на Съвета от 17 юли 2006 г. и разпоредбите за неговото прилагане в Регламент на Комисията (ЕО) 718/2007, изменен с Регламент на Комисията (ЕО) 80/2010 и Регламент на Комисията (ЕО) 1292/2011.

² Регламент (ЕС) № 1299/2013 на Европейския парламент и на съвета от 17 декември 2013 г. относно специални разпоредби за подкрепа от Европейския фонд за регионално развитие по цел "Европейско териториално сътрудничество".

³ Съгласно Резолюция 1244/99 на Съвета за сигурност на ООН.

⁴ Останалите са: Адриатическа програма за трансгранично сътрудничество по ИПП; програмите за трансгранично сътрудничество по ИПП между Гърция-Бивша Югославска република Македония, Гърция-Албания, Унгария-Хърватия, Унгария-Сърбия, Румъния – Сърбия и Словения-Хърватия.

Таблица 2. Цели и приоритетни оси по оперативните програми през програмните периоди 2007 – 2013 г. и 2014 – 2020 г.

1	2	Географско покритие	Бюджет	Цел	Приоритетни оси
1	2	3	4	5	6
ТГС по ИПШ България – Сърбия	2007 – 2013 г.	12 региона: <ul style="list-style-type: none"> 6 области в България – Видин, Монтана, София, Перник, Кюстендил и София-град 6 области в Сърбия - Бор, Зайчар, Нишава, Пирот, Ябланица и Пчиня. 	Приблизително 25 млн. евро	Да се засили териториалното сближаване в регионите по българо-сръбската граница, както и конкурентоспособността и устойчивостта на тяхното развитие, чрез сътрудничество в областта на икономиката, социалната сфера и околната среда, независимо от административните граници.	1. Изграждане на дребномашабна инфраструктура 2. Подобряване на капацитета за съвместно планиране, решаване на проблеми и развитие 3. Техническа помощ
	2014 – 2020 г.	13 региона: <ul style="list-style-type: none"> 6 области в България – Враца (нов), Видин, Монтана, София, Перник и Кюстендил*. 7 области от Сърбия – Бор, Зайчар, Нишава, Топлички окръг (нов), Пирот, Ябланица и Пчиня. 	Приблизително 29 млн. евро	Насърчаване на териториалното сближаване и трансгранични отношения чрез прилагане на съвместни дейности в граничния регион и подкрепа на взаимовръзките между местните действащи лица и местните общности за насърчаване на регионалното развитие.	1. Привлекателност на туризма 2. Младеж 3. Околна среда 4. Техническа помощ
ТГС по ИПШ България – Бивша Югославска република Македония	2007 – 2013 г.	5 региона: <ul style="list-style-type: none"> 2 области в България – Кюстендил и Благоевград 3 области в Македония – Северо-източен, Източен и Югоизточен регион 	Приблизително 14,2 млн. евро	Програмата е продължение на програма "Добросъседство" за 2004–2006 г. Общата цел е същата – устойчиво развитие на граничния регион с оглед на подпомагане на усилията за по-широко европейско сътрудничество и интеграция.	1. Икономическо развитие и социално сближаване 2. Подобряване на качеството на живот 3. Техническа помощ
	2014 – 2020 г.	Същите като в преходния програмнен период.	Приблизително 19,5 млн. евро	Да засили трансграничното сътрудничество между хората и институциите в района, за да се справят с общите предизвикателства и съвместно да използват неоползотворения потенциал.	1. Околна среда 2. Туризъм 3. Конкурентоспособност 4. Техническа помощ

Продължение

1	2	3	4	5	6
ТГС по ИПП България – Турция	2007 – 2013 г.	5 региона: <ul style="list-style-type: none"> • 3 области -Бургас, Ямбол и Хасково; • 2 региона в Турция – Одрин (Едирне) и Лозенград (Къркларели). 	Приблизително 21,7 млн. евро	Програмата е продължение на инициативата на Общността INTERREG за 2000 – 2006 г. Целта е да се постигне балансирано устойчиво развитие, основно-ващо се на ключови силни страни в областта на транс-граничното сътрудничество, с цел това да допринесе за засилване на европейското сътрудничество.	1. Устойчиво социално и икономическо развитие 2. Подобряване на качеството на живот 3. Техническа помощ
	2014 – 2020 г.	Същите като в преходния програмен период.	Приблизително 26 млн. евро	Укрепване на трансграничните отношения чрез общи регионални инициативи, водещи до подобряване на териториалното сближаване. Да адресира липсата на конкурентоспособност в социално-икономическото развитие и общите предизвикателства в околната среда и при извънредни ситуации в трансграничната област.	1. Околна среда 2. Устойчив туризъм 3. Техническа помощ

*София област не е включена в периода 2014 – 2020 г.

Източник: страниците на програмите: www.ipacbc-bgrs.eu; www.ipa-cbc-007.eu; www.ipacbc-bgrt.eu.

3.1. Трансгранично сътрудничество на България със Сърбия

Трансграничното сътрудничество по ИПП между България – Сърбия претърпява съществени промени през двата програмни периода (вж. Таблица 2).

На първо място, през новия програмен период и в двете страни е разширено географското покритие на програмата, като е добавена по една нова област от двете страни на границата. В допълнение на това, е увеличен и бюджетът на програмата с 16% за настоящия период (от 25 на 29 млн. евро).

По-значителна е промяната в целите и приоритетите, които двете програми си поставят през двата периода. В периода 2007-2013 г. общата цел на програмата е да се засили териториалното сближаване в регионите по българо-сръбската граница, както и конкурентоспособността и устойчивостта на тяхното развитие, чрез сътрудничество в областта на икономиката, социалната сфера и околната среда.

Специфичните цели са три. Първата е модернизирание на инфраструктурата и подобряване на околната среда от двете страни на границата чрез подобряване на достъпа до транспорт, информационни и комуникационни услуги, както и чрез трансгранични системи за комунални услуги и опазване на околната среда. Втората цел е засилването на положителните икономически взаимодействия чрез изграждане на политически и социални мрежи, като целта е да се осигури рамка за (трансгранична) подкрепа за бизнеса, партньорства (особено в области като култура, туризъм, развойна и научноизследователска дейност,

опазване на околната среда и образование), интензивен обмен на най-добри практики и съвместно регионално планиране и подготвяне на икономическия сектор в региона за участие в пазара на ЕС.

На базата на специфичните цели са определени три приоритета. Първият приоритет е изграждане на дребномащабна инфраструктура в трансграничния регион. Това е наистина важно, имайки предвид, че е необходима модернизация на стратегическата инфраструктура, комуникациите и взаимосвързаните услуги в граничната зона и ако това се случи, това би насърчило растежа в ключови сектори като бизнеса и търговията, транспорта и логистиката, в сектора на услугите и туризма.

Вторият приоритет е подобряване на капацитета за съвместно планиране, съвместно установяване на проблеми и намиране на решения за тях, изграждане на партньорства, укрепване на институционалните и стопанските структури в отговор на пазарните изисквания и създаване на модели за сътрудничество, основаващи се на най-добрите практики. Акцентът е върху подобряване на качеството и броя на стопанските субекти в региона и способността им да работят по общи проблеми (напр. чрез създаване на връзки и мрежи между институции, стопански субекти и учебни заведения).

Последният приоритет при всички трансгранични програми е свързан с техническата помощ и не представлява обект на анализ¹.

През настоящия програмнен период се наблюдават изменения в приоритетните оси на програмата. Има известно "отрезвяване" на основните цели, които са по-практични и реалистични. Отпада първият приоритет, свързан с изграждането на физическа инфраструктура в трансграничния регион. Запазват се обаче основните области за сътрудничество в опазването на околната среда, насърчаването на предприемачеството, развитието на туризма, основан на природното и културно наследство.

Първият приоритет е "Устойчив туризъм" със специфични цели – увеличаване на туристическата привлекателност, създаване на конкурентоспособни общи трансгранични туристически атракции, продукти и дестинации. Вторият приоритет е "Младеж" и цели развитието на привлекателна среда за развитие на младите хора в граничната зона (умения и предприемачество), както и насърчаване на устойчиви съвместни инициативи за и с младите хора, включително за младежка мобилност. Третият приоритет е "Околна среда" и цели съвместно управление на риска (предотвратяване и смекчаване на последствията от природни и причинени от човека трансгранични бедствия) и защита на природата (засилване на капацитета на регионалните и местните заинтересовани страни за подобро управление на природните ресурси в граничния район).

Приоритети като околна среда и превенция на риска, устойчив туризъм и младежи, с дейности, насочени към насърчаване на заетостта, мобилност на работната ръка и борба с бедността са обусловени от факта, че в допустимия трансграничен регион са ситуирани най-слабо развитите области в Европа.

Трябва да се има предвид също, че програмната територия попада в обхвата на Стратегията на ЕС за развитие на Дунавския регион и горните приоритетни области подкрепят нейните основни стълбове, заради което се очаква синергичен между двете.

Много е важно България и Сърбия да успеят да се възползват максимално от възможностите на програмата, защото трансграничният регион разполага с голям потенциал за

¹ Техническата помощ има за цел да осигури ефективното и ефикасно управление и изпълнение на програмата. Тя включва мерки за администриране и оценка на програмата, както и за осигуряване на публичност и комуникации. Обикновено средствата за нея са 10 % от общия размер на финансирането.

развитие, особено на бизнеса и туризма. Изследване¹ показва, че географското положение на региона и богатите му природни ресурси представляват отлична база за развитие на сектора на услугите, по-специално на международната търговия, транспорт и свързаните с тях услуги, както и на туризма, като по този начин се превръща във важен двигател за повишаване на социално-икономическото развитие на граничния регион. Въпреки това, слабо развитите транспортни връзки в района предопределят относително високата изолация на района. Така например, близостта до паневропейските коридори и големите инфраструктурни проекти, които се очаква да бъдат реализирани и завършени през идните години (най-важните за региона от които е магистралата София-Ниш), може да се превърне в движеща сила за развитието на различни търговски и транспортни услуги, свързани с транспорт – пазари на едро и шоурумове, логистични паркове, складови бази, хотели и кетъринг, ремонтни услуги и т.н.

3.2. Трансгранично сътрудничество на България с Македония

Програмата за трансгранично сътрудничество България – БЮОРМ в периода 2007 – 2013 г. е продължение на програма "Добросъседство" за 2004 – 2006 г., като общата цел се запазва – устойчиво развитие на граничния регион с цел подпомагане на усилията за по-широко европейско сътрудничество и интеграция.

Специфичните цели през изминалия период включват насърчаване на устойчивото икономическо развитие (напр. чрез диверсификация на икономическите дейности в селските райони, развитие на производствени вериги и подпомагане на иновациите и новите технологии), насърчаване на социалното обличаване и сътрудничеството (развитие на човешките ресурси и пазара на труда, културния обмен и трансграничните мрежи) и подобряване на привлекателността и качеството на живот на хората в граничния регион (включва опазването и съвместното управление на ценните природни и културни ресурси, съхраняване на биологичното разнообразие и развитие на устойчивия туризъм чрез използване на природните и културните дадености на региона).

Първият приоритет е насочен предимно към въпросите в областта на стопанската активност и заетостта. Целта е да се създадат по-благоприятни условия за растеж на наскоро създадени предприятия и да се подобрят условията за заетост и социална интеграция. Насърчават и се подкрепят дейности в областта на научноизследователската работа, иновациите, предприемачеството, създаването на клъстери и маркетинга и др. Вторият приоритет е насочен към опазване и управление на природните и културните ресурси, които са жизнено важни за бъдещето на граничния регион. Подкрепят се дейности в областта на опазването на околната среда (напр. съхраняване на съществуващото биологично разнообразие, съвместно управление на природни обекти) и предотвратяване на природни бедствия. Този приоритет обхваща и културните ресурси, като се предоставя финансова подкрепа на проекти, които имат за цел опазване и популяризиране на многобройните важни културни обекти в региона. Сътрудничеството се подкрепя чрез съвместно разработване на маршрути за културен туризъм, които прекосяват границата, обмен на опит и добри практики.

През програмния период 2014 – 2020 г. се наблюдава увеличаване на приоритетите на програмата, както и на нейния бюджет (с 27%, от 14,2 на 19,5 млн. евро). Забелязва се значителна устойчивост в целите на програмата между България и Македония, като предпочитаните приоритетни области за сътрудничество най-общо се запазват същите, но в новия

¹ Маркетингова стратегия за промотиране на бизнес потенциала на трансграничния регион България – Сърбия, проект "В търсене на икономическо съживяване и развитие: Подготовка за съвместна промоция на бизнес потенциала на трансграничния регион", съфинансиран от Европейския съюз чрез Програмата за трансгранично сътрудничество по ИПП България–Сърбия, CCI Number 2007CB16IPO006.

период се конкретизират – в сферата на опазването на околната среда, насърчаване на пред-приемачеството, развитието на туризма, основан на природното и културно наследство, образователната и социална инфраструктура.

Първият приоритет е околната среда. Специфичните му цели са свързани с нейното опазване и с устойчивото използване на общите природни ресурси в трансграничния регион, както и с превенция на риска и смекчаване на последиците от природни и предизвикани от човека рискове и бедствия. Приемствеността на този приоритет е важна, имайки предвид, че районът разполага с голям брой защитени територии, които обаче са подложени на нарастващ натиск върху околната среда, а няма планове за тяхното адекватно управление. Затова се предвиждат както "меки", така и "инвестиционни" мерки с малък мащаб (напр. оборудване за ранно предупреждение при наводнения или пожари).

Вторият приоритет е "Туризмът" и специфичните цели по него включват повишаване на туристическия потенциал на региона чрез по-добро опазване и устойчиво използване на природното и културното наследство, както и повишаване на конкурентоспособността на туристическите пакети в трансграничния регион и насърчаване на сътрудничеството между действащите лица в сектора от двете страни на границата. Тук също, освен "меки" мерки (съвместни изследвания, съвместни туристически продукти и услуги, тяхното развитие и популяризиране, обучение и консултации), е налице и инвестиционен елемент в програмата, който ще финансира реставрация и консервация на природното или културното наследство, ИКТ и ГИС платформи, инфо-центрове, туристически транспортни схеми и др.

Третият приоритет е посветен на повишаването на конкурентоспособността, развитието на бизнес средата, малките и средни предприятия, търговията и инвестициите. Меките мерки са насочени към изготвяне на проучвания, създаване на мрежи, предоставяне на обучения, разработване на концепции, повишаване на осведомеността по специфични теми, насърчаване на преките контакти и сътрудничеството през границата между хората и сдруженията в региона. Ще се подкрепя развитието на трансгранични бизнес кълстери, съвместни обучения за развитие на бизнеса, съвместни инициативи за насърчаване на износа и инвестициите, сътрудничеството между бизнеса и образователните институции и др. Към инвестиционните мерки, макар и с много ограничен бюджет (2,9 млн. евро), спадат тези за реконструкция и изграждане на бизнес, иновации, занаяти и съоръжения за професионално обучение.

Развитието на туризма в трансграничния район определено е централен приоритет в новия програмен период. Националните стратегии за регионално развитие в двете страни¹ виждат развитието на съвместни туристически и културни инициативи като ключови дейности за трансгранично сътрудничество и подкрепят съвместни трансгранични дейности за опазване на природното и културното наследство. Онлайн проучване, регионалните консултативни форуми, както и опитът и интересът в предишната и настоящата програма за трансгранично сътрудничество показват огромен интерес в региона за дейности в областта на туризма и културното и природно наследство. Дейностите по този приоритет имат добър потенциал за развитие и ще имат положителен ефект върху заетостта и ангажираността в региона, особено сред младите и жените.

Трансграничният район между България и Македония е богат със своите природни ресурси и културно наследство, но е необходимо тяхната съвместна оценка, защита, опазване и популяризиране. Туристическа инфраструктура, услуги, управление и капацитетът и човешките ресурси трябва да се подобрят. Трябва да бъдат подкрепени инициативи за развитие на общи и алтернативни туристически продукти, които могат да създадат нови бизнес възможности и да увеличат конкурентоспособността на сектора.

¹ Национална стратегия за регионално развитие на Република България за периода 2012 – 2022 г., приета от Министерския съвет с Постановление № 696 от 24 август 2012 г.

Може да се заключи, че е налице приемственост в приоритетите на този граничен район, което е предпоставка и за натрупване на повече опит и постигане на по-висока добавена стойност на програмата за трансгранично сътрудничество. Като негатив може да се отбележи липсата на инвестиционен елемент за транспортна инфраструктура и физическа свързаност, които са все още на незадоволително ниво между двете страни, но тяхното изграждане остава приоритет на по-мощни европейски фондове (от българска страна Кохезионния фонд и Европейския фонд за регионално развитие, които финансират Оперативната програма "Транспорт и транспортна инфраструктура" в периода 2014 – 2020 г.), както и на централната власт на двете страни.

3.3. Трансгранично сътрудничество на България с Турция

Програмата за трансгранично сътрудничество по ИПП България – Турция е продължение на инициативата на Общността INTERREG за периода 2000 – 2006 г. Общата стратегическа цел е да се постигне балансирано устойчиво развитие, основаващо се на ключови силни страни в областта на трансграничното сътрудничество, с цел това да допринесе за засилване на европейското сътрудничество.

Трите специфични цели на програмата са: засилване на устойчивото икономическо развитие и развиване на конкурентните предимства; подобряване на общото социално състояние, насърчаване на социалното сближаване между хората и общностите и подобряване на качеството на живот чрез ефективно използване на общите природни ресурси; опазване на природното, културното и историческото наследство.

Целта на първия приоритет е да се увеличи общата конкурентоспособност на трансграничната икономика и да подобри социалното развитие и сближаване. Областите на подпомагане включват подобряване на конкурентоспособността на икономиката (развитие на бизнеса и предприемачеството) и на дребномащабната инфраструктура.

Вторият приоритет е насочен към сътрудничество за опазване на природата и в определени области на околната среда, опазване на историческото и културното наследство, както и предоставяне на помощ при неотложни случаи. Подкрепяните дейности включват развитие на дребномащабна инфраструктура и възстановяване на сгради с историческо значение, както и изграждане на капацитет за устойчиво използване на природните ресурси и историческото и културното наследство на региона.

За програмния период 2014 – 2020 г. предпочитаните приоритетни области за сътрудничество в трансграничния регион са в туристическия сектор чрез използване на природното и културното наследство, опазването на околната среда, превенцията на риска, повишаване качеството на живот и подобряване на добросъседските отношения. Двата приоритета са "Околна среда" и "Устойчив туризъм". Акцентът в първия е необходимостта от интервенции за предотвратяване и управление на риска в околната среда и подобряване на капацитета и устойчивото използване на общите природни ресурси в трансграничния регион. Вторият цели да се повиши туристическата привлекателност на трансграничния регион чрез подобряване на природните и културно-исторически обекти и свързаните с тях инфраструктура и развитие на трансграничните мрежи, работещи в областта на устойчивия туризъм.

И в този трансграничен регион има голям потенциал за развитие на сътрудничеството между двете страни, който може да подобри състоянието на региона и неговите общности. Природните бедствия показват силна уязвимост към изменението на климата и необходимостта от съвместна борба за намаляване на опасностите и замърсяването на околната среда. Съществуващите инициативи за устойчиво развитие в региона на Черно море от страна на ЕС и трансграничните инициативи за сътрудничество за устойчиво използване и управление на природните ресурси носят потенциал за предотвратяване на природните опасности.

Регионалното културно и природно наследство са възможност за по-нататъшно развитие на туризма в района, включително за създаване на устойчиви културни продукти и услуги и алтернативни туристически дейности. Именно изобилието от природни ресурси културни забележителности осигурява потенциал за ограничаване на високите нива на безработица сред местното население. Същевременно трябва да се насочат усилия за справяне със слабите страни на туризма – например неговия сезонен характер и липсата на основни туристически дестинации (с изключение на летните черноморски курорти).

Очаква се и транспортната инфраструктура между България и Турция да се подобри, както и да се намали невисоката достъпност на трансграничния район, в резултат от съществуващите инициативи и стратегии на ЕС, сред които Черноморската стратегия, Черноморската синергия и политиката на ЕС за развитие на инфраструктурата.

4. Изводи

В резултат от направения дотук анализ, могат да се обобщят следните изводи:

- Териториалното сътрудничество в ЕС е важен елемент от кохезионна политика на Съюза и заема нарастващ дял от неговия бюджет;
- Трансграничните програми за сътрудничество заемат централно място в приоритетните за финансиране програми за европейско териториално сътрудничество;
- През новия програмен период 2014 – 2020 г. се запазват петте програми за трансгранично сътрудничество на България, сред които три финансирани по ИПП – със Сърбия, Македония и Турция. Анализът показва, че в голяма степен тези три трансгранични региона имат сходни нужди и са поставени пред общи предизвикателства;
- Основен приоритет в трансгранично сътрудничество между България и съседните страни, които не са член на ЕС, остава опазването на околната среда и оползотворяване на природното, културно и историческо наследство в полза на туристическия сектор. Тази приоритетна ос допринася за трите стълба на стратегията Европа 2020 за постигане на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, защото насърчава предприемачеството и създаване на мрежи, вкл. чрез прилагане на иновативни подходи в областта на туризма, както едновременно с това развива и защитава природните ресурси и културното наследство;
- Необходима е по-силна координация и сътрудничество, както и съвместни действия за превенция и реакция при природни бедствия и кризи в трансграничните региони. Подобни ситуации (напр. наводненията и пожарите) и тяхната превенция са проблемна област, която не би могла да бъде решена без трансгранично сътрудничество. Наблюдава се висока степен на уязвимост на трансграничните райони към засилващите се последици от климатичните промени;
- И в трите региона има необходимост от развитие и доизграждане на стратегическата транспортна и железопътна инфраструктура, но този приоритет изисква мащабно финансиране и не е включен в приоритетите на трансграничните програми, които остават с ограничен, макар и нарастващ, бюджет.

Литература

1. Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския съюз, Официален вестник на Европейския съюз С 115/47, 9.5.2008 г.
2. Маркетингова стратегия за промотиране на бизнес потенциала на трансграничния регион България – Сърбия, проект "В търсене на икономическо съживяване и развитие: Под-

готовка за съвместна промоция на бизнес потенциала на трансграничния регион", съфинансиран от Европейския съюз чрез Програмата за трансгранично сътрудничество по ИПП България – Сърбия, CCI Number 2007CB16IPO006

3. Национална стратегия за регионално развитие на Република България за периода 2012 – 2022 г., приета от Министерския съвет с Постановление № 696 от 24 август 2012 г.

4. Политика на сближаване 2014–2020 г. Инвестиране в растеж и работни места, Европейския съюз, стр. 11, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/proposals/regulation2014_leaflet_bg.pdf

5. Регламент (ЕС) №1299/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 г. относно специални разпоредби за подкрепа от ЕФРР по цел "Европейско териториално сътрудничество"

6. Регламент (ЕС) №1302/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година за изменение на Регламент (ЕО) № 1082/2006 относно Европейската група за териториално сътрудничество (ЕГТС) с цел по-голяма яснота, опростяване и усъвършенстване на процеса на създаване и функциониране на такива групи.

7. Споразумение за партньорство на Република България, очертаващо помощта от европейските структурни и инвестиционни фондове за периода 2014-2020 г.", прието с Решение № 532 на Министерския съвет от 21.07.2014 г.

8. Страниците на програмите: www.ipacbc-bgrs.eu; www.ipa-cbc-007.eu; www.ipacbc-bgtr.eu.

9. Bulgaria – the former Yugoslav Republic of Macedonia IPA Cross-border Cooperation Programme 2014 – 2020 Draft Programme, Version 2.0 – 8 July 2014, <http://www.mrrb.government.bg/docs/06a92764ff7f16936215d95569be9bf9.pdf>

10. Bulgaria – Serbia IPA Cross-border Programme 2014 – 2020 Draft Programme Version 2.0 – 8 July 2014, <http://www.mrrb.government.bg/docs/dd9dd6fd0798d21548feecf857e97e84.pdf>

11. Bulgaria – Turkey IPA Cross-border Programme 2014 – 2020 Draft Operational Programme Version 2.0 – July 2014, <http://www.mrrb.government.bg/docs/004228759ec3fd33e1a346627e4eecf8.pdf>

12. Elements for a Common Strategic Framework 2014 to 2020 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, European Commission, Brussels, 14.3.2012 SWD(2012) 61 final Part II

13. European Territorial Co-operation, European Commission web site, http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/index_en.cfm

14. Investment for jobs and growth. Promoting development and good governance in EU regions and cities, Sixth report on economic, social and territorial cohesion, European Commission, July 2014

15. Territorial Agenda of the European Union 2020. Towards an Inclusive, Smart and Sustainable Europe of Diverse Regions, agreed at the Informal Ministerial Meeting of Ministers responsible for Spatial Planning and Territorial Development on 19th May 2011 Gödöllő, Hungary

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА УСВОЯВАНЕТО НА СРЕДСТВАТА ОТ СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ В СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПРОГРАМЕН ПЕРИОД 2007 – 2013 Г.

Аглика Кънева*

Резюме

Публикацията е посветена на степента на усвояването на средствата от Структурните фондове в страните-членки на Европейския съюз през програмен период 2007-2013 г. Извършен е сравнителен анализ на усвояването на средствата от Структурните фондове в страните-членки през програмен период 2007-2013 г. Прави се сравнение с усвояването по Структурните фондове през програмен период 2000-2006 г. Анализира се усвояването по страни на средствата от КФ, ЕФРР и ЕСФ през периода 2007-2013 г. Изброяват се основните причини за нивото на усвояване и проблемите по страни. Очертават се мерките, които следва да бъдат предприети за ограничаване на възникналите проблеми. Особено внимание се обръща на степента на усвояване на средствата от Структурните фондове и съпровождащите го проблеми в България. Европейският съюз (ЕС) предоставя значителен финансов ресурс на своите страни-членки по линия на Структурните фондове (СФ). През програмен период 2007-2013 г. той възлиза на 347,563 млрд. евро. За всяка страна-членка е важно да оползотвори в максимална степен европейското финансиране. Сравнителният анализ на усвояването на средствата от СФ позволява да се види къде се намира нашата страна в сравнение с другите страни-членки на ЕС по степен на усвояване на европейските средства.

Ключови думи: Европейски съюз, бюджет на Европейския съюз, Структурни фондове
JEL: F36.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STRUCTURAL FUNDS ABSORPTION IN THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION DURING THE PROGRAMMING PERIOD 2007 – 2013

Summary

The publication is devoted to the absorption rate of the Structural Funds resources in the EU member states during the programming period 2007-2013. A comparative analysis has been made of the uptake of the Structural Funds appropriations in the member states in the programming period 2007-2013. A comparison has been undertaken with the Structural Funds absorption in the programming period 2000-2006. The absorption by states is being analyzed of the funds under the CF, ERDF and ESF in the period 2007-2013. The main reasons for the absorption level and the problems by states have been enumerated. The measures have been outlined which have to be taken to limit the arisen problems. Special attention is given to the absorption rate of the Structural Funds resources and the problems accompanying it in Bulgaria.

Key words: European Union, European Unit budget, Structural Funds
JEL: F36.

1. Сравнителен анализ на усвояването на средствата от Структурните фондове в страните членки

Нивото на усвояване на СФ е показателно за степента, в която европейското финансиране допринася за икономическото развитие на страните-членки на ЕС. В таблица 1 са представени бюджетиранияте, договорените и усвоените средства, както и съотношенията между

* Аглика Кънева е доктор, асистент в катедра "Финанси" на УНСС, e-mail: aglika.kaneva@abv.bg

договорени и бюджетирани средства, усвоени и договорени средства, и усвоени и бюджетирани средства.

Таблица 1. Данни за Структурните фондове на Европейския съюз през програмен период 2007-2013 г. по страни – членки към 31.10.2013 г.

Страна	Бюджетирани средства (евро)	Договорени средства (евро)	Усвоени средства (евро)	Договорени средства/ Бюджетирани средства	Усвоени средства/ Договорени средства	Усвоени средства / Бюджетирани средства
Австрия	1,204,478,581.00	1,204,478,581.00	782,014,217.87	100.00%	64.93%	64.93%
Белгия	2,063,500,766.00	2,062,838,322.00	1,204,476,095.59	99.97%	58.39%	58.37%
България	6,673,628,244.00	6,673,628,244.00	3,225,285,508.44	100.00%	48.33%	48.33%
Великобритания	9,890,937,463.00	9,890,937,463.00	5,576,582,435.77	100.00%	56.38%	56.38%
Германия	25,487,968,469.00	25,487,968,469.66	17,570,552,148.00	100.00%	68.94%	68.94%
Гърция	20,210,261,445.00	20,210,261,445.00	13,973,052,408.17	100.00%	69.14%	69.14%
Дания	509,577,239.00	509,577,239.00	277,275,740.43	100.00%	54.41%	54.41%
Естония	3,403,459,881.00	3,403,459,881.00	2,665,401,764.99	100.00%	78.31%	78.31%
Ирландия	750,724,742.00	750,724,742.00	508,155,947.20	100.00%	67.69%	67.69%
Испания	34,650,749,454.00	34,648,906,854.87	21,413,535,306.47	99.99%	61.80%	61.80%
Италия	27,955,874,054.00	27,922,613,430.23	13,535,892,900.31	99.88%	48.48%	48.42%
Кипър	612,434,992.00	612,434,992.00	322,573,763.74	100.00%	52.67%	52.67%
Латвия	4,530,447,634.00	4,530,447,634.00	2,965,813,081.89	100.00%	65.46%	65.46%
Литва	6,775,492,823.00	6,741,329,245.00	5,277,472,404.11	99.50%	78.29%	77.89%
Люксембург	50,487,332.00	50,487,332.00	31,961,565.17	100.00%	63.31%	63.31%
Малта	840,123,051.00	840,123,051.00	409,016,616.40	100.00%	48.69%	48.69%
Полша	67,185,549,244.00	67,185,549,244.00	44,784,425,972.17	100.00%	66.66%	66.66%
Португалия	21,411,560,512.00	21,411,560,512.00	16,751,939,122.28	100.00%	78.24%	78.24%
Румъния	19,213,036,712.00	19,057,658,141.00	7,055,881,332.59	99.19%	37.02%	36.72%
Словакия	11,498,331,484.00	11,496,467,766.95	5,523,603,001.10	99.98%	48.05%	48.04%
Словения	4,101,048,636.00	4,101,048,636.00	2,539,183,654.31	100.00%	61.92%	61.92%
Унгария	24,921,148,600.00	24,907,724,239.04	14,584,898,057.00	99.95%	58.56%	58.52%
Финландия	1,595,966,044.00	1,595,966,044.00	1,050,909,150.40	100.00%	65.85%	65.85%
Франция	13,449,221,051.00	13,446,308,576.00	7,578,351,879.26	99.98%	56.36%	56.35%
Холандия	1,660,002,737.00	1,660,002,737.00	1,023,197,648.01	100.00%	61.64%	61.64%
Хърватия	858,275,017.00	753,527,446.86	156,828,490.29	87.80%	20.81%	18.27%
Чехия	26,539,650,285.00	26,539,650,285.00	12,973,845,880.91	100.00%	48.88%	48.88%
Швеция	1,626,091,888.00	1,626,091,888.00	1,116,915,535.65	100.00%	68.69%	68.69%
Европейско трансгранично сътрудничество	7,893,300,818.00	7,884,615,638.92	4,041,142,662.73	99.89%	51.25%	51.20%
Общо	347,563,329,198.00	347,206,388,080.53	208,920,184,291.25	99.90%	60.17%	60.11%

Забележка: През програмен период 2007-2013 г. СФ включват ЕФРР, ЕСФ и КФ.

Източник: <http://www.insideurope.eu>

Съотношението на усвоени към бюджетирани средства по СФ най-ясно показва степента на усвояване на финансирането от СФ. По този показател на първо място сред 28-те страни-

членки на ЕС се нарежда Естония с 78.31% усвоени средства от предоставения на страната бюджет от СФ. Непосредствено след нея с незначителна разлика са Португалия с 78.24% и Литва с 77.89%. С по-голяма разлика следват Гърция – 69.14%, Германия – 68.94%, Швеция – 68.69%, Ирландия – 67.69% и Полша – 66.66%. Високият процент на усвоени средства в Гърция спомага за преодоляване на дълговата криза, като се вземе предвид, че Гърция беше една от най-силно засегнатите от кризата държави в Еврозоната. В значителна степен това се отнася и за Ирландия. Прави впечатление, че сред страните, които се представят най-добре по този показател, се нареждат някои страни-членки, които се присъединиха към ЕС на 1 май 2004 г. – Естония, която заема първо място, Литва, Полша и Латвия. Вероятно значение за постигнатите високи резултати оказва фактът, че това са страни, в които управлението на средствата от фондовете се извършва от един Управляващ орган и е ограничен броят на Оперативните програми до две – три¹.

България се нарежда на 25-то място от 28 страни-членки по този показател с 48.33% усвоени средства от бюджетирания средства по СФ за страната ни през програмен период 2007-2013 г. След нас по усвояване се нареждат Словакия с 48.04%, Румъния с 36.72% и Хърватия с 18.27%. Следва да се отбележи, че Хърватия стана страна-членка на ЕС на 01.07.2013 г. Страната ни не се представя добре по този показател в сравнение с останалите страни-членки. Постигнатите резултати най-вероятно се дължат на проблемите пред бенефициентите и органите, които разпределят европейското финансиране в България. Следва да се търсят решения на съществуващите проблеми, да се отстранят слабостите в изградената система за усвояване на средствата от СФ и да се ускори и повиши степента на усвояване.

Причина за това, че Румъния е на предпоследно място по усвояване в ЕС, е спирането на Европейските фондове (ЕФ) през 2012 г. Румъния получи съгласие за тригодишна отсрочка т.е. да усвои средствата за периода 2007-2013 г. до края на 2016 г. В Румъния се наблюдава бавен напредък. Необходимо е да се извършат изменения на Наказателния кодекс във връзка с конфликтите на интереси за избрани на местно равнище представители. Европейският парламент счита, че едва ли е възможно използването на средства на Съюза съгласно правилата в Румъния.²

Съотношението договорени към бюджетирани средства показва какъв е делът на договорените от администрацията на страните-членки средства в бюджета по СФ на съответната страна. Много от анализирания държави, включително и България, са договорили 100% от разполагаемия им бюджет по СФ. От таблица 1 е видно, че останалите страни са достигнали ниво на договаряне близко до 100%. Сред страните, които са договорили 100% от бюджета, България се нарежда на последно място по процент на усвоените средства към бюджетирания средства. Също така някои от страните, които не са договорили 100% от бюджета по СФ, се представят по-добре при усвояването на средствата в сравнение с България. Това показва, че съществува несъответствие между договорените от българската администрация средства по СФ и реалния капацитет на бенефициентите да изпълняват проекти и да усвояват тези средства. При програмирането и договарянето на помощта от ЕС администрацията следва да се ръководи главно от капацитета на бенефициентите да генерират и осъществяват качествени проекти, отговарящи на европейските изисквания.

¹ Вж. Кънева, А., 2013. Резултати, проблеми и добри практики при усвояване на фондовете на Европейския съюз. София: Издателски комплекс – УНСС, с. 91-92

² Вж. Доклад относно освобождаването от отговорност във връзка с изпълнението на общия бюджет на Европейския съюз за финансовата 2012 година, раздел III — Комисия и изпълнителни агенции, Европейски парламент, (COM(2013)0570 – C7-0273/2013 – 2013/2195(DEC)), Комисия по бюджетен контрол, 24.3.2014, с. 79.

Съотношението усвоени към договорени средства показва какъв е делът на изплатените от ЕК средства по проекти на съответната страна в отредения за страната бюджет. Поддредането по този показател е много подобно на поддредането на страните по показателя усвоени средства към бюджетирани средства.

В абсолютно изражение най-голям е размерът на средствата, които Полша е получила от ЕС – 44,784 млрд. евро, следвана от Испания с повече от два пъти по-малко по размер европейско финансиране – 21,414 млрд. евро, Германия с 17,571 млрд. евро и Португалия с 16,751 млрд. евро. По този показател България се намира на 14-то място сред 28-те страни членки с усвоени 3,225 млрд. евро европейско финансиране. Последен е Люксембург с 31,961 млн. евро. С голяма разлика пред него се нареждат Хърватия с 156,828 млн. евро, Дания с 277,276 млн. евро и Кипър с 322,574 млн. евро. Общо усвоените средства от всички страни-членки на ЕС от СФ възлизат на 208,920 млрд. евро. Това представлява 60.11% от бюджета на СФ, както и 60.17% от общо договорените средства по СФ. Процентът на договаряне средно за ЕС е 99.90%.

В таблица 2 са представени данни за бюджетирани, договорени и усвоени средства по СФ през програмен период 2000-2006 г. по страни-членки, както и съотношения между договорени и бюджетирани средства, усвоени и договорени средства, и усвоени и бюджетирани средства по СФ за програмен период 2000-2006 г. по страни-членки. Чрез анализирването на данни за програмен период 2000-2006 г. може да се направи съпоставка с усвояването през програмен период 2007-2013 г.

През програмен период 2000-2006 г. България като страна-кандидатка за членство не получава средства от СФ на ЕС, а от Предприсъединителните фондове. Като цяло са отчетени много високи нива на усвояване, като средното за ЕС е 97.28% – средствата са почти изцяло усвоени. На първите места по показателя усвоени средства към бюджетирани средства се нареждат страните, присъединили се към ЕС през 2004 г. – Кипър, Латвия, Малта, Литва, Полша, Естония, Словения, Чехия, Унгария. По-назад в класацията остава единствено Словакия. Тук следва да се отбележи, че тези страни получават финансиране от СФ за периода 2004-2006 г. от приемането им в ЕС. От старите страни-членки най-високи резултати по този показател имат Португалия и Гърция, които запазват водещите си позиции през програмен период 2007-2013 г.

В абсолютно изражение най-много средства от СФ на ЕС през програмен период 2000-2006 г. е получила Испания – 46,802 млрд. евро, следвана от Италия с 30,245 млрд. евро, Германия – 30,122 млрд. евро, Гърция – 22,730 млрд. евро и Португалия – 20,609 млрд. евро. На последно място е Кипър с 55,194 млн. евро. Общо изплатените средства по СФ за страните-членки през програмен период 2000-2006 г. възлизат на 218,467 млрд. евро, което е близко по стойност до изплатените средства през програмен период 2007-2013 г., равняващи се на 208,920 млрд. евро. Следва да се вземе предвид, че през програмен период 2000-2006 г. СФ не включват Кохезионния фонд (КФ). Усвоените средства от КФ през програмен период 2000-2006 г. възлизат на 29,602 млрд. евро.

Данни за бюджетирани, договорени и усвоени средства, както и за съотношенията между договорени и бюджетирани средства, усвоени и договорени средства, и усвоени и бюджетирани средства по СФ през програмен период 2007-2013 г. по страни-членки са представени в таблица 3.

Таблица 2. Данни за Структурните фондове на Европейския съюз през програмен период 2000-2006 г. по страни – членки към 31.10.2013 г.

Страна	Бюджетирани средства	Договорени средства	Усвоени средства	Договорени средства/Бюджетирани средства	Усвоени средства/Договорени средства	Усвоени средства/Бюджетирани средства
Белгия	2,057,641,439.00	2,017,057,142.51	1,989,162,836.69	98.03%	98.62%	96.67%
Чехия	1,616,455,471.00	1,610,397,109.79	1,595,404,067.09	99.63%	99.07%	98.70%
Дания	808,105,478.00	760,166,884.87	742,609,741.14	94.07%	97.69%	91.90%
Германия	31,215,533,775.00	30,511,257,726.35	30,121,734,108.81	97.74%	98.72%	96.50%
Естония	375,431,549.00	372,447,302.40	371,974,497.56	99.21%	99.87%	99.08%
Гърция	23,004,520,851.00	22,989,930,189.16	22,729,637,541.05	99.94%	98.87%	98.81%
Испания	47,746,348,642.00	47,611,590,242.85	46,801,881,177.10	99.72%	98.30%	98.02%
Франция	16,431,604,897.00	15,910,888,745.65	15,843,913,656.14	96.83%	99.58%	96.42%
Ирландия	3,270,043,049.00	3,268,074,547.79	3,159,209,962.56	99.94%	96.67%	96.61%
Италия	31,540,591,572.00	31,307,936,764.42	30,245,346,113.59	99.26%	96.61%	95.89%
Кипър	55,195,870.00	55,194,470.42	55,194,470.42	100.00%	100.00%	100.00%
Латвия	633,594,610.00	633,190,144.28	633,190,144.28	99.94%	100.00%	99.94%
Литва	907,039,079.00	906,250,602.37	905,644,764.07	99.91%	99.93%	99.85%
Люксембург	81,868,091.00	75,532,652.25	75,532,652.25	92.26%	100.00%	92.26%
Унгария	2,026,009,295.00	2,013,382,718.55	1,996,354,374.51	99.38%	99.15%	98.54%
Малта	64,433,802.00	64,370,293.01	64,370,293.01	99.90%	100.00%	99.90%
Холандия	2,826,093,703.00	2,795,674,723.17	2,768,110,985.41	98.92%	99.01%	97.95%
Австрия	1,779,715,742.00	1,758,802,999.16	1,730,171,776.24	98.82%	98.37%	97.22%
Полша	8,409,750,842.00	8,403,828,454.30	8,365,632,399.47	99.93%	99.55%	99.48%
Португалия	20,735,618,847.00	20,472,451,824.57	20,609,135,005.95	98.73%	100.67%	99.39%
Словения	243,675,444.00	241,294,515.58	241,294,515.58	99.02%	100.00%	99.02%
Словакия	1,137,460,242.00	1,136,357,118.68	1,111,411,791.32	99.90%	97.80%	97.71%
Финландия	2,124,397,600.00	2,082,935,524.78	2,080,122,753.05	98.05%	99.86%	97.92%
Швеция	2,186,247,648.00	2,084,432,963.98	2,075,508,501.19	95.34%	99.57%	94.93%
Великобритания	17,634,022,812.00	17,109,121,619.14	16,719,006,047.96	97.02%	97.72%	94.81%
Европейско трансгранично сътрудничество	5,645,148,525.00	5,509,360,998.86	5,419,118,554.93	97.59%	98.36%	96.00%
Техническа помощ	18,031,417.00	16,276,024.00	16,276,024.00	90.26%	100.00%	90.26%
Общо	224,574,580,292.00	221,718,204,302.89	218,466,948,755.37	98.73%	98.53%	97.28%

Забележка: През програмен период 2000-2006 г. СФ включват ЕФРР, ЕСФ, ЕФОГЗ и ФИОР.

Източник: <http://www.insideurope.eu>

Таблица 3. Данни за Кохезионния фонд през програмен период 2007 – 2013 г.
по страни членки към 31.10.2013 г.

Страна	Бюджетирани средства (евро)	Договорени средства (евро)	Усвоени средства (евро)	Договорени средства/ Бюджетирани средства	Усвоени средства/ Договорени средства	Усвоени средства/ Бюджетирани средства
България	2,283,036,165.00	2,283,036,165.00	960,649,906.64	100.00%	42.08%	42.08%
Гърция	3,697,160,864.00	3,697,160,864.00	2,743,291,305.80	100.00%	74.20%	74.20%
Естония	1,151,731,446.00	1,151,731,446.00	852,432,364.49	100.00%	74.01%	74.01%
Испания	3,543,213,008.00	3,543,213,008.00	2,532,595,931.71	100.00%	71.48%	71.48%
Кипър	213,204,484.00	213,204,484.00	103,081,847.40	100.00%	48.35%	48.35%
Латвия	1,539,776,553.00	1,539,776,553.00	914,178,085.60	100.00%	59.37%	59.37%
Литва	2,305,235,743.00	2,298,962,573.00	1,733,159,746.74	99.73%	75.39%	75.18%
Малта	284,145,020.00	284,145,020.00	147,958,166.88	100.00%	52.07%	52.07%
Полша	22,387,151,159.00	22,387,151,159.00	12,973,576,041.83	100.00%	57.95%	57.95%
Португалия	3,059,965,525.00	3,059,965,525.00	2,137,053,933.41	100.00%	69.84%	69.84%
Румъния	6,552,423,028.00	6,522,216,180.00	2,303,183,383.19	99.54%	35.31%	35.15%
Словакия	3,898,738,563.00	3,898,738,563.00	1,460,919,166.68	100.00%	37.47%	37.47%
Словения	1,411,569,858.00	1,411,569,858.00	539,206,564.66	100.00%	38.20%	38.20%
Унгария	8,642,316,217.00	8,642,316,217.00	4,412,278,340.20	100.00%	51.05%	51.05%
Хърватия	281,099,011.00	281,099,011.00	59,178,852.61	100.00%	21.05%	21.05%
Чехия	8,819,022,439.00	8,819,022,439.00	4,447,382,848.32	100.00%	50.43%	50.43%
Общо	70,069,789,083.00	70,033,309,065.00	38,320,126,486.16	99.95%	54.72%	54.69%

Източник: <http://www.insideurope.eu>

По дял на усвоени средства в бюджетираните средства за съответната страна-членка от КФ на първо място е Литва със 75.18%, следвана от Гърция със 74.20%, Естония – 74.01%, Испания – 71.48% и Португалия с 69.84%. България с 42.08% е на 12-то място от 16 страни-членки, които отговарят на критериите за получаване на финансиране от КФ. След България се нареждат Словения с 38.20%, Словакия с 37.47%, Румъния – 35.15% и Хърватия с 21.05%. Преди нашата страна се намира Кипър с 48.35%. Средно за всички страни-членки, получаващи финансиране от КФ на ЕС усвояването е 54.69%. Това ниво на усвояване е пониско в сравнение със средното усвояване общо по СФ през програмен период 2007-2013 г. от 60.11%. Този факт вероятно до голяма степен се предопределя от типа проекти, които се финансират от КФ – големи инфраструктурни проекти в областите транспорт и околна среда, които имат по-дълги срокове за изпълнение и са за значителни суми. Тази констатация е вярна и за България, като усвояване общо по СФ през програмен период 2007-2013 г. за нашата страна е 48.33%. Вероятно този резултат по КФ се дължи на проблемите с ОП "Околна среда" в България, по която ЕК спря плащанията. Отчитат се забавяне на процедури и проблеми с обществени поръчки. Един от факторите, които могат да имат негативен ефект върху процеса на усвояване на европейското финансиране, е тежестта на експерти, отговарящи за ЕФ в администрацията.

Всички страни с изключение на Литва (99.73%) и Румъния (99.54%) са договорили предоставения им бюджет на 100%. По показателя усвоени средства като дял от договорените средства подреждането по страни е аналогично на това по показателя усвоени средства към бюджет по КФ.

В абсолютно изражение най-голям размер финансиране е получила Полша – 12,974 млрд. евро. Следват Чехия с 4,447 млрд. евро, Унгария – 4,412 млрд. евро, Гърция с 2,743

млрд. евро и Испания с 2,533 млрд. евро. България е на десето място с 960,650 млн. евро. Преди нея с 1,461 млрд. евро е Словакия. След нашата страна се нареждат Латвия, Естония, Словения, Малта, Кипър и Хърватия. Общо усвоените средства по КФ през програмен период 2007-2013 г. възлизат на 38,320 млрд. евро.

В таблица 4 са представени данни за бюджетирани, договорени и усвоени средства, както и коефициенти на договорени към бюджетирани средства, на усвоени към договорени средства и на усвоени към бюджетирани средства по страни по Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) през програмен период 2007-2013 г.

Таблица 4. Данни за Европейския фонд за регионално развитие през програмен период 2007 – 2013 г. по страни членки към 31.10.2013 г.

Страна	Бюджетирани средства (евро)	Договорени средства (евро)	Усвоени средства (евро)	Договорени средства/ Бюджетирани средства	Усвоени средства/ Договорени средства	Усвоени средства/ Бюджетирани средства
Австрия	680,066,021.00	680,066,021.00	334,251,102.20	100.00%	49.15%	49.15%
Белгия	990,283,172.00	989,620,728.00	500,303,738.92	99.93%	50.56%	50.52%
България	3,205,132,216.00	3,205,132,216.00	1,615,842,590.36	100.00%	50.41%	50.41%
Великобритания	5,392,019,735.00	5,392,019,735.00	2,776,641,947.46	100.00%	51.50%	51.50%
Германия	16,107,313,706.00	16,107,313,706.66	10,966,717,214.03	100.00%	68.09%	68.09%
Гърция	12,149,300,178.00	12,149,300,178.00	8,639,842,945.99	100.00%	71.11%	71.11%
Дания	254,788,620.00	254,788,620.00	129,409,904.48	100.00%	50.79%	50.79%
Естония	1,860,211,106.00	1,860,211,106.00	1,469,150,511.76	100.00%	78.98%	78.98%
Ирландия	375,362,372.00	375,362,372.00	245,462,000.18	100.00%	65.39%	65.39%
Испания	23,052,671,624.00	23,052,671,624.00	13,967,120,377.61	100.00%	60.59%	60.59%
Италия	21,025,331,585.00	20,992,070,961.00	9,470,545,375.17	99.84%	45.11%	45.04%
Кипър	279,461,354.00	279,461,354.00	162,707,890.95	100.00%	58.22%	58.22%
Латвия	2,407,567,364.00	2,407,567,364.00	1,497,686,465.14	100.00%	62.21%	62.21%
Литва	3,441,950,353.00	3,414,059,945.00	2,735,619,715.77	99.19%	80.13%	79.48%
Люксембург	25,243,666.00	25,243,666.00	17,225,801.37	100.00%	68.24%	68.24%
Малта	443,978,031.00	443,978,031.00	212,682,369.55	100.00%	47.90%	47.90%
Полша	34,791,000,148.00	34,791,000,148.00	24,773,866,072.65	100.00%	71.21%	71.21%
Португалия	11,498,207,122.00	11,498,207,122.00	8,928,784,879.93	100.00%	77.65%	77.65%
Румъния	8,976,466,066.00	8,851,294,343.00	3,266,255,274.59	98.61%	36.90%	36.39%
Словакия	6,099,989,765.00	6,099,989,765.00	3,359,538,998.55	100.00%	55.07%	55.07%
Словения	1,933,779,408.00	1,933,779,408.00	1,478,977,521.45	100.00%	76.48%	76.48%
Унгария	12,649,743,832.00	12,638,528,106.00	8,144,578,898.49	99.91%	64.44%	64.39%
Финландия	977,401,980.00	977,401,980.00	565,102,072.15	100.00%	57.82%	57.82%
Франция	8,054,673,061.00	8,051,760,586.00	4,616,660,821.55	99.96%	57.34%	57.32%
Холандия	830,000,000.00	830,000,000.00	547,318,110.19	100.00%	65.94%	65.94%
Хърватия	424,762,900.00	424,762,900.00	97,649,637.68	100.00%	22.99%	22.99%
Чехия	13,932,831,854.00	13,932,831,854.00	6,634,328,727.56	100.00%	47.62%	47.62%
Швеция	934,540,730.00	934,540,730.00	706,322,347.96	100.00%	75.58%	75.58%
Европейско трансгранично сътрудничество	7,893,300,818.00	7,884,615,638.92	4,041,142,662.73	99.89%	51.25%	51.20%
Общо	200,687,378,787.00	200,477,580,208.58	121,901,735,976.42	99.90%	60.81%	60.74%

Източник: <http://www.insideurope.eu>

По дял на усвоените средства в общия бюджет по ЕФРР за съответната страна-членка през програмен период 2007-2013 г. най-добре се представя Литва със 79.48%, а втора с много малка разлика е Естония със 78.98%. Следват Португалия със 77.65%, Словения – 76.48%, Швеция – 75.58% и Полша – 71.21%. От данните е видно, че Естония, Литва и Португалия заемат водещи позиции по този показател, както по отношение на ЕФРР, така и за СФ като цяло. Прави впечатление, че когато се анализират данни за ЕФРР, сред най-добре представящите се държави има такива, които са се присъединили през 2004 г., но не в такава голяма степен, както когато се разглеждат СФ като цяло. Някои от старите страни-членки като Португалия, Швеция, Гърция и Люксембург също демонстрират добри резултати. Това в голяма степен се обяснява с влиянието на финансирането по КФ върху общо усвоените средства от СФ по страни. Докато всички страни, приети през месец май 2004 г., както и България, Румъния и Хърватия, имат достъп до финансирането от КФ, от старите страни-членки на критериите за финансиране от КФ отговарят само Гърция, Испания и Португалия.

България се намира на 22-ро място с 50.41%. Т.е. при усвояването на средствата от ЕФРР страната ни се придвижва напред в сравнение с усвояването на средствата по СФ, където е на 25-то място. Степента на усвояване на финансирането от ЕФРР също е по-висока в сравнение с тази общо за СФ – 48.33%. По усвояване на средствата от ЕФРР след нашата страна се нареждат Австрия с 49.15%, Малта с 47.90%, Чехия – 47.62%, Италия – 45.04%, Румъния – 36.39% и Хърватия – 22.99%. Преди нашата страна се намира Белгия с 50.52%. Средно за целия ЕС делът на усвоените средства в бюджета на ЕФРР е 60.74%, което е много близка стойност до тази общо за СФ от 60.11%.

Повечето страни-членки, включително и България, са успели да договорят 100% от бюджета на ЕФРР, а останалите страни са постигнали нива на договаряне много близки до този процент. Средно за ЕС коефициентът на договорени към бюджетирани средства е 99.90%. И тук, както при анализа на показателите, изчислени общо за СФ, се вижда, че въпреки че България е договорила 100% от бюджета на ЕФРР, някои от страните, които не са договорили 100% от средствата, имат много по-висок процент на усвоени средства към бюджетирани средства. Това затвърждава изказаното твърдение, че по отношение на нашата страна съществува разминаване между договаряне и усвояване на средствата от ЕС, което е породено от неотчитане на реалния капацитет на крайните бенефициенти по ЕФ да усвоят предоставяните им средства. Поддредането на страните-членки по показателя усвоени средства към договорени средства е аналогично на това по показателя усвоени средства към бюджетирани средства.

В абсолютно изражение, както и при анализа на финансирането от СФ като цяло, най-много средства от ЕФРР са усвоили Полша – 24,774 млрд. евро, Испания – 13,967 млрд. евро и Германия – 10,967 млрд. евро. Следват Италия с 9,471 млрд. евро, Португалия – 8,929 млрд. евро и Гърция – 8,640 млрд. евро. България е на 14-то място от 28 страни-членки на Съюза с 1,616 млрд. евро. Последен по този показател е Люксембург с 17,226 млн. евро. Общо усвоените средства по ЕФРР възлизат на 121,902 млрд. евро.

В таблица 5 са посочени стойностите на общ бюджет, договорени и усвоени средства по Европейския социален фонд (ЕСФ) през програмен период 2007-2013 г. по страни – членки, както и изчислените стойности на показателите договорени към бюджетирани средства, усвоени към договорени средства и усвоени средства към общ бюджет на ЕСФ за съответната страна.

Таблица 5. Данни за Европейския социален фонд през програмен период 2007-2013 г. по страни – членки към 31.10.2013 г.

Страна	Бюджетирани средства (евро)	Договорени средства (евро)	Усвоени средства (евро)	Договорени средства/Бюджетирани средства	Усвоени средства/Договорени средства	Усвоени средства/Бюджетирани средства
Австрия	524,412,560.00	524,412,560.00	447,763,115.67	100.00%	85.38%	85.38%
Белгия	1,073,217,594.00	1,073,217,594.00	704,172,356.67	100.00%	65.61%	65.61%
България	1,185,459,863.00	1,185,459,863.00	648,793,011.44	100.00%	54.73%	54.73%
Великобритания	4,498,917,728.00	4,498,917,728.00	2,799,940,488.31	100.00%	62.24%	62.24%
Германия	9,380,654,763.00	9,380,654,763.00	6,603,834,933.97	100.00%	70.40%	70.40%
Гърция	4,363,800,403.00	4,363,800,403.00	2,589,918,156.38	100.00%	59.35%	59.35%
Дания	254,788,619.00	254,788,619.00	147,865,835.95	100.00%	58.03%	58.03%
Естония	391,517,329.00	391,517,329.00	343,818,888.74	100.00%	87.82%	87.82%
Ирландия	375,362,370.00	375,362,370.00	262,693,947.02	100.00%	69.98%	69.98%
Испания	8,054,864,822.00	8,053,022,222.87	4,913,818,997.15	99.98%	61.02%	61.00%
Италия	6,930,542,469.00	6,930,542,469.23	4,065,347,525.14	100.00%	58.66%	58.66%
Кипър	119,769,154.00	119,769,154.00	56,784,025.39	100.00%	47.41%	47.41%
Латвия	583,103,717.00	583,103,717.00	553,948,531.15	100.00%	95.00%	95.00%
Литва	1,028,306,727.00	1,028,306,727.00	808,692,941.60	100.00%	78.64%	78.64%
Люксембург	25,243,666.00	25,243,666.00	14,735,763.80	100.00%	58.37%	58.37%
Малта	112,000,000.00	112,000,000.00	48,376,079.97	100.00%	43.19%	43.19%
Полша	10,007,397,937.00	10,007,397,937.00	7,036,983,857.69	100.00%	70.32%	70.32%
Португалия	6,853,387,865.00	6,853,387,865.00	5,686,100,308.94	100.00%	82.97%	82.97%
Румъния	3,684,147,618.00	3,684,147,618.00	1,486,442,674.81	100.00%	40.35%	40.35%
Словакия	1,499,603,156.00	1,497,739,438.95	703,144,835.87	99.88%	46.95%	46.89%
Словения	755,699,370.00	755,699,370.00	520,999,568.20	100.00%	68.94%	68.94%
Унгария	3,629,088,551.00	3,626,879,916.04	2,028,040,818.31	99.94%	55.92%	55.88%
Финландия	618,564,064.00	618,564,064.00	485,807,078.25	100.00%	78.54%	78.54%
Франция	5,394,547,990.00	5,394,547,990.00	2,961,691,057.71	100.00%	54.90%	54.90%
Холандия	830,002,737.00	830,002,737.00	475,879,537.82	100.00%	57.33%	57.33%
Хърватия	152,413,106.00	47,665,535.86		31.27%		
Чехия	3,787,795,992.00	3,787,795,992.00	1,892,134,305.03	100.00%	49.95%	49.95%
Швеция	691,551,158.00	691,551,158.00	410,593,187.69	100.00%	59.37%	59.37%
Общо	76,806,161,328.00	76,695,498,806.95	48,698,321,828.67	99.86%	63.50%	63.40%

Източник: <http://www.insideurope.eu>

На първо място по дял на усвоените средства в общия бюджет по ЕСФ за всяка отделна страна е Латвия с 95.00%, следвана от Естония с 87.82%, Австрия с 85.38%, Португалия – 82.97% и Литва – 78.64%. Прави впечатление, че стойностите на коефициентите на усвояване са значително по-високи в сравнение със същите изчислени коефициенти за КФ, ЕФРР и общо за СФ. Естония, Португалия и Литва отново, както и при анализа на усвояването на средствата от КФ и ЕФРР, както и на общото финансиране по СФ, заемат едни от първите места. България заема 22-ро място с 54.73%. Този процент е най-висок и за нашата страна в сравнение с процента на усвояване по КФ, ЕФРР и общо по СФ. След нас са Чехия с 49.95%, Кипър – 47.41%, Словакия – 46.89%, Малта с 43.19%, Румъния – 40.35% и Хърва-

тия. Средно за ЕС степента на усвояване на средствата от ЕСФ е 63.40%. Това е най-високата степен на усвояване по всички СФ. Средно за ЕС най-нисък е процентът усвоени средства по КФ.

Почти всички страни-членки са договорили 100% от предоставения им бюджет по ЕСФ, включително и България. Изключение правят Испания, Унгария и Словакия, които имат процент на договаряне много близък до 100%, и Хърватия с 31.27%. Подреждането на страните-членки по показателя усвоени средства към договорени средства е същото като по показателя усвоени средства към бюджетирани средства.

Най-голям е размерът на средствата от ЕСФ, получен от Полша – 7,037 млрд. евро. Следват Германия с 6,604 млрд. евро, Португалия с 5,686 млрд. евро, Испания – 4,914 млрд. евро и Италия – 4,065 млрд. евро. България се нарежда на 15-то място с 648,793 млн. евро. Последна е Хърватия. Общо от ЕСФ на всички страни-членки са изплатени 48,698 млрд. евро.

2. Причини за постигнатата степен на усвояване по европейските Структурни фондове

България е на едно от последните места в ЕС по усвояване на ЕФ. В момента за България е спряно финансирането по ОП "Околна среда", като страната ни получи първо официално предупреждение за спиране на всички ЕФ.

Европейският парламент прие препоръка, в която призовава ЕК "да възприеме решителна позиция по отношение на България и сериозно да разгледа въпроса дали (...) изобщо е възможно използването на средства на Общността съгласно правилата"¹. В т. 296 от Доклада относно освобождаването от отговорност във връзка с изпълнението на общия бюджет на ЕС за финансовата 2012 г. на Европейския парламент под заглавие "Липса на напредък в България" се посочва, че в последния доклад на ЕК по механизма за сътрудничество и проверка ЕК отчита "липсата на напредък (...), продължаващото силно разпространение на корупцията и наблюдаваното в страната принципно затруднение за разпределяне на отговорности и поправяне на грешки"².

Редица проблеми възпрепятстват усвояването на ЕФ в България. Голяма част от констатираните в нашата страна проблеми при усвояване на СФ се наблюдават и в други страни-членки на ЕС. Такива проблеми са:

- съществуват сериозни недостатъци в системите за преките плащания в България. Сходни проблеми са констатирани и в Португалия;

- в областта на селското стопанство е необходимо да се разрешат проблемите, възникващи в разплащателната агенция, чийто остатъчен риск от грешки се намира над прага на същественост от 2%. Същата препоръка се отнася за разплащателните агенции на Румъния и Португалия;

- слабости в системите за наблюдение и контрол във връзка с развитието на селските райони. Същите слабости са констатирани и в Румъния, Италия, Малта, Унгария, Швеция и Германия (Бранденбург и Берлин);

- най-важната слабост се отнася до неефективни проверки на спазването на правилата за възлагане на обществени поръчки.

Проблемите, които среща България във връзка с начина на провеждане на обществените поръчки, не са нещо характерно само за нашата страна. Такива проблеми се наблюдават в целия ЕС – Румъния, Германия (Бранденбург и Берлин), Швеция. Близко 40% от проблемите при усвояването на ЕФ в Европа са свързани именно с обществените поръчки. На европейс-

¹ Цит. съч., с. 78-79

² Цит. съч., с. 78-79

ко ниво вече бяха предприети стъпки за облекчаването на обществените поръчки. Европейският парламент гласува мерки, които да намалят административната тежест, да ограничат корупцията и предвиждат преминаване към електронни търгове. Предстои процедурите за кандидатстване за обществени поръчки да се хармонизират. Целта е да се предостави полесен достъп, така че да се облекчи кандидатстването и на малките и средни фирми.

Някои мерки, които биха могли да бъдат предприети за преодоляване на съществуващите проблеми са:

- Системите следва да бъдат подобрени чрез обучението на персонал с оглед подобряване на ефикасността и бързината;
- ЕК трябва да продължи да следва възможно най-голямо опростяване, за да избегне в максимална степен всякаква възможност за грешки;
- Строгото прилагане на прекъсванията и спиранията на плащанията. Това са изключително ефективни инструменти.

Заключение

Анализът на усвояването на средствата от СФ на ЕС показва различни нива на усвояване в различните страни. Повечето проблеми в процеса на усвояване са сходни за отделните страни. По-конкретно при сравнителния анализ на усвояването на средствата от СФ през програмния период 2007-2013 г. по страни-членки се открояват следните тенденции:

- Естония, Португалия и Литва заемат едни от първите места, както при анализа на усвояването на средствата от КФ, ЕФРР и ЕСФ, така и на общото финансиране по СФ;

- По показателя усвоени към бюджетирани средства по СФ България е на 25-то място. По дял на усвоени в бюджетирани средства от КФ нашата страна е на 12-то място от 16 страни-членки. По дял на усвоените средства в общия бюджет по ЕФРР, както и по ЕСФ, България се намира на 22-ро място. Т.е. при усвояването на средствата от ЕФРР и ЕСФ страната ни се намира по-напред в класацията в сравнение с усвояването общо на средствата по СФ;

- Финансирането от СФ допринася за преодоляване на дълговата криза в страните, които са най-силно засегнати от нея като Гърция и Ирландия;

- В абсолютно изражение най-голям размер средства от ЕС са получили Полша, Испания, Германия и Португалия;

- Нивото на усвояване по КФ е най-ниско в сравнение с останалите СФ, а по ЕСФ е най-високо от всички СФ.

Литература

Доклад относно освобождаването от отговорност във връзка с изпълнението на общия бюджет на Европейския съюз за финансовата 2012 година, раздел III — Комисия и изпълнителни агенции, Европейски парламент, (COM(2013)0570 – C7-0273/2013 – 2013/2195 (DEC)), Комисия по бюджетен контрол, 24.3.2014.

Кънева, А., 2013. Резултати, проблеми и добри практики при усвояване на фондовете на Европейския съюз. София: Издателски комплекс – УНСС.

<http://www.insideurope.eu>

КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕС В БЪЛГАРИЯ – ОСНОВНИТЕ ПОУКИ ОТ ПЪРВИЯ ПЕРИОД НА БЪЛГАРСКОТО УЧАСТИЕ В ПРОВЕЖДАНЕТО ѝ

Диана Генкова*

Резюме

В настоящия доклад вниманието е насочено към причините за ниската ефикасност на една от най-ресурсоемките политики на ЕС. Чрез проучване на българската практика в провеждането европейската кохезионна политика – като начин на взимане на решенията и на определяне на националните партньори за всеки от шестте етапа на програмния ѝ цикъл, оценяван през призмата на изведените от икономическата наука и съдържащи се в правилата и изискванията на ЕС условия за ползотворно използване от страните членки на финансовата подкрепа от общността за кохезията¹, се идентифицират "тесните" места в установилия се в България модел и се очертава правилната основа за извеждане на адекватните пътища за тяхното преодоляване.

Ключови думи: регионална икономическа интеграция; Европейски съюз; европейска кохезионна политика; парадигми на икономическо управление.

JEL classification: E, F, K, O, P, R

EUROPEAN UNION'S COHESION POLICY IN BULGARIA – THE MAIN LESSONS FROM THE FIRST PERIOD OF THE BULGARIAN PARTICIPATION IN ITS PURSUANCE

Summary

In this paper, the attention is oriented on the reasons of low effectiveness of one of the most expensive policy of the European Union. Based on an examination of the Bulgarian practice in pursuing European cohesion policy – as an approach of decision making and determining national players in this process, in each of the six stages of the political cycle – weaknesses of the model, which has been established in Bulgarian during the first period of its participation, are identified. In addition, to identify adequate ways to remove these weaknesses the correct base is specified. It is worthy to underline, that evaluations are made in the light of the conditions of the useful exploitation of the financial support from the community to cohesion – which are deduced by economic science and presented in the rules and norms of the European Union².

Key words: regional economic integration; European Union; European Cohesion Policy; paradigms of economic governance.

Уводни бележки

Пореден програмен период на провежданата от края на 80-те години на XX в. обща политика на ЕС в областта на регионалното развитие на интеграционната общност³ е почти в историята. За България този период, във времево отношение покриващ отрязъка 2007 – 2013/2015 г., се явява първият на участие в провеждането на подобен род политика. В пуб-

* Ас. д-р в катедра "Маркетинг и стратегическо планиране", Университет за национално и световно стопанство – София, dgenkova@abv.bg

¹ Вж.: Генкова, Д., дисертационен труд за присъждане на ОНС "доктор", гл. 1 и гл. 2.

² Exactly defined in: Genkova, D., Ph.D. Dissertation, chapter 1 and 2.

³ Която с разгръщане на интеграционния процес в ширина и дълбочина става по-известна като политика за икономическо, социално и териториално сближаване на регионите и страните от интеграционната общност на ЕС – директно визирайки една от целите на европейската интеграция, уточнена в чл. 174 от ДФЕС (Лисабон, 2007 г.).

личните дискусии на европейско ниво (между политици и икономисти, но и между представители на академичните среди) спорът между привърженици и противници на въпросната политика на ЕС продължава да се изостря. Този спор (макар да е по-скоро задочен), не бива да се подминава с лека ръка, особено в моментите на изготвяне на рамковите условия за следващ програмен период на Съюза – нещо, което най-тясно корелира с визираната обща политика. Той може да се тълкува по един или друг начин, най-малкото – като сблъсък на различни гледни точки. Но от позицията на икономическата наука аргументите на всяка от страните в този спор, в центъра на който по същество стои проблемът за ефикасността на кохезионната политика, не може да се тълкуват по друг начин, освен като признак за наличие на пропуски от фундаментално естество в начина на провеждане на (т.е. в практическата реализация на идеята за) политическа подкрепа за кохезия в ЕС.

От съществено значение за България, в края на първия период на пълноправното ѝ участие в интеграционния процес в ЕС, е да се отговори на въпроса: *дали и доколко страната (българското общество и различните групи в него) познава и е осмислила ролята, полето на действие, механизмите за реализация и същинските преследвани ефекти от провеждането на кохезионната политика на ЕС?* Търсенето на отговора на този въпрос и най-вероятните последици за страната – в зависимост от резултатите от проучването върху българския "опит" в провеждането на европейската кохезионна политика – са предмет на настоящия доклад. Целта е да се очертаят поуки от собствения опит на страната по повод овладяването (неовладяването) на предимствата от членството в ЕС.

Следва изрично да се подчертае, че това е един от въпросите, чиито отговори е трябвало да бъдат дадени още на етапа на подготовката на България за членство в ЕС. Коректният отговор на конкретния въпрос се е явявал предпоставка за удовлетворяване (с предприеманите в страната действия) на неопременните условия за успешно провеждане на този род обща политика в национален мащаб, а чрез това и за постигане на целите на общността. Факт е обаче, че в публичното пространство на България (в частност, в политическата реторика, но и в изявления на представители на академичните среди, а и в икономическата практика) предимствата от членството в ЕС се свързват главно с финансовия ресурс, който може да се ползва безвъзмездно от структурните фондове на Съюза (финансовия инструментариум на въпросната обща политика).

1. Отличителните характеристики на кохезионната политика на ЕС спрямо другите общи и национални политики в интеграционната общност

Европейската кохезионна политика има малко повече от 2-десетилетна история, но вече се е превърнала в емблематична за ЕС. С предприетите през 1986 г. реформи в институционалния модел на европейската интеграция (ЕЕА), утвърдени с подписаната през 1992 г. нова версия на учредителния договор на ЕО, е въведен нов елемент, чрез който, първоначално функциониращите самостоятелно няколко структурни фонда на общността са поставени на единна основа, а подкрепата от тях е координирана. Тази основа е нов тип политика на Съюза, възприета с цел насърчаване и подпомагане на кохезията в интеграционната общност. В общия случай ревизиите на учредителния акт на ЕО са подчинени на две основни задачи – да се подобри институционалната среда в интеграционната общност (т.е. политико-правната надстройка) с цел улесняване на реалната интеграция; и/или да се създадат политическите условия за промяна на формата на интеграционния процес с цел задълбочаване на европейската интеграция.

Постигнатото споразумение с Договора от Маастрихт (1992 г.) е в изпълнение и на двете задачи. По-същественото е, че с тази версия на учредителния акт освен желано задълбочаване на интеграцията – завършване на *Общия пазар* и изграждане на *Икономически и валу-*

тен съюз, в целевата част са уточнени и условията (като характеристики на социално-икономическата и политическата среда на общността), при които ще може да бъдат постигнати и поддържани параметрите на избраната по-висока форма на интеграция. Така *сближаването в равнищата на икономическо и социално развитие* на страните и техните региони, респективно намаляването на диспропорциите в социално-икономическото развитие по територията на общността, са признати не само за *желана*¹, но и за *необходима* характеристика на интеграцията в ЕС.

Отличителните характеристики на европейската кохезионна политика (спрямо другите общи и национални политики) – се отнасят до ролята ѝ за интеграционния процес, полето/обхвата ѝ на действие и механизмите за провеждането ѝ. Могат да бъдат сведени до следните: 1) представлява "област на споделени отговорности" между Съюза и страните членки²; 2) имайки за обект структурата на социално-икономическото развитие, обхваща предмета на широк кръг от класически и модерни обществени политики (общи хоризонтални, национална структурна, регионална, секторна, индустриална, образователна, социална, иновационна и пр.). Поради това представлява своего рода "събирателен образ" на редица публични инициативи, предприемани на различните нива от институционалната структура в интеграционната общност; 3) има за обект динамична система, поради което бива разработвана/конкретизирана по програмни периоди с продължителност между 5 и 7 години; 4) съчетава и двата вида инструменти на обществените политики – нормативния и финансовия³.

Статутът ѝ (*първата* посочена *отличителна характеристика*) означава, че страните във висока степен са свободни при определяне посоката на структурно преустройство на националните си социално-икономически системи, в т.ч. икономиките на националните региони, стига предприеманите интервенции да не противоречат на провъзгласените от общността ценности и принципи. При това **следва да съдействат** за постигане на възприетите от Съюза цели и приоритети на социално-икономическото развитие за съответен програмни период⁴. Фактически с *достиганията на правото на ЕС* се признава, че **проблемите по уравновесяване и хармонизиране** на икономическото и социално развитие по територията на общността **са от компетенциите и на отделните граждани, и на бизнеса, и на регионите и държавите, и на Съюза**.⁵ Но правилното разпознаване на съществените проблеми и тяхното адекватно решаване са възможни само в режим на *координация и съгласуваност* на инициативите на участниците от различните нива – нещо, което обективно се постига на по-високите структурни нива на социално-икономическата система. Разбира се, всеки от участниците има различна роля в този процес.⁶ Поради това същността на въпроса е в правилно-

¹ Тази цел на интеграцията в ЕС е обявено като желана и очаквана последица още на етапа на обединяване на група страни от Западна Европа в средата на XX в. (Договор за ЕИО, Рим, 1957 г., *Прембул*).

² Тази степен на прееотстъпване на правомощия от националните държави на Съюза е препотвърдена и в Д-рите за ЕС (Лисабон, 2007), чл. 2В, Дял I "Критерии и области на компетентност на Съюза" от ДФЕС.

³ Вж.: Molle, W., *European cohesion policy*, Routledge T&F Group, L&NY, 2007, p. 109

⁴ Кохезионната политика на ЕС се прилага в съответствие с концепцията на стратегическото управление и многогодишното програмиране, за целите на което през 80-те години на XX в. е възприета нова концепция за финансиране на ЕО. Елемент на тази концепция е практиката по съставяне на многогодишна финансова рамка на ЕО/ЕС. – подробности в: Генкова, Д., ДТ за ОНС "доктор", с. 80, 85, 112.

⁵ Загова за базисни принципи на провеждане на въпросната политика са постановени: *субсидиарност, пропорционалност, допълняемост, съгласуваност и координация, партньорство*.

⁶ Например, W. Molle различава шест етапа на политическия цикъл на европейската кохезионна политика, на всеки от които участниците от различните нива имат строго специфична (но и отличаваща ги помежду им) роля. Последният етап се състои именно в извличането на поуки от изминал период. – в: Molle, W. (2007, pp.7, 163)

то разпознаване на дела от отговорности на различните участници, от различните нива на институционалната структура в интеграционната общност.

Същността на *втората* посочена *отличителна характеристика* се състои в това, че предметът на подкрепата за кохезията предопределя в обхвата на нарочната политика да попаднат почти всички аспекти на икономическото и социалното развитие, в т.ч. тяхното пространствено измерение. Поради което интервенциите в тази посока се свързват с провеждането на широк кръг от политики, разработвани на различните нива от институционалната структура на социално-икономическата система: общност, национално, регионално, местно. Тази е и главната причина на въпросната политика да бъде е придаден статут на "област от споделени отговорности".

Динамичният характер на обекта на кохезионната политика (икономическата система) е наложил режимът на провеждането ѝ да бъде конкретизиран във вторичното законодателство на Съюза, като се актуализира по програмни периоди. Така се създава възможност за приспособяване на инструментариума спрямо изменящите се потребности на социално-икономическия живот. При това посредством *нормативния инструментариум* се създават гаранции, предприеманите в национален мащаб инициативи да могат да отговорят на специфичните национални потребности за съответен времеви отрязък, но и да съответстват на възприетите от Общността приоритети на социално-икономическото развитие за конкретния период.

Финансовият инструментариум способства за съсредоточаване на парични средства, посредством които да се обезпечи ресурсно осъществяването на необходимите инициативи. По същество този елемент представлява механизъм за преразпределяне на ниво общност (между страните и регионите) на новосъздаден доход през конкретна година, с цел съсредоточаване на допълнителен финансов ресурс в отделни, по-слабо развити страни и региони, за да се финансира по-мощни операции от структурно естество (инвестиционни инициативи)¹.

Може да се обобщи, че отличителните характеристики на европейската кохезионна политика се моделират от следните обстоятелства. *Първото*, обявяването на икономическото и социалното сближаване между страните и регионите от ЕС за **третата "носеща колона" в конструкцията на модела на европейската интеграция** (заедно с ОП и ИВС)². *Второ*, обявяването на регионалното развитие за "област на интервенции" от правомощията на Съюза. *Трето*, финансовото обезпечаване на кохезията, при което чрез бюджета на ЕС е назначен ресурс, при това последователно увеличаван в абсолютно и в относително изражение за всеки следващ програмен период от 1988 г. насам. Понастоящем това перо в разходната страна на общия бюджет е с най-голям относителен дял (от около 42,5%, с финансирането по двата секторни фонда за структурни операции, които следва косвено да съдействат за кохезия³).

2. Тенденциите за бъдещето на кохезионната политика на ЕС

ЕС и страните с по-богат опит в европейската интеграция приспособяват перманентно провежданите политики спрямо формиращите се от фактическото развитие на интеграционния процес параметри на националната и интеграционната среда. В досегашната история на общата политика за регионално развитие се открояват **следните основни тенденции**: разширяване на кръга от проблемите, които се третират, като в обекта ѝ се въвеждат нови аспекти на социално-икономическото развитие; увеличаване на финансовия ресурс, който се ангажира – и като сума, и като дял в разходите по европейския и по националните бю-

¹ За подробности – вж.: Генкова, Д., ДТ за присъждане на ОНС "доктор", с. 75-85.

² По: Маринов, В. и колектив (2004, с. 258).

³ Става въпрос за Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и Европейския фонд за рибарство и морско дело (ЕФРМД).

джети; насочване на ресурсите към провеждането на по-мощни структурни промени (т.е. от дълбочинно естество) в социално-икономическите системи на страните и регионите от общността. Като генерална посока на промените се очертава приспособяването на инструментариума на кохезионната политика към системния характер на икономиката и сложността на проблемите на нейното развитие и балансиране по територията на общността. В по-ново време предметът на интервенциите е обогатен с произтичащите проблеми от глобалните технологични промени и социално-демографските проблеми в ЕС.

Като генерална тенденция на промените в правилата за насочване на средствата от фондовете на кохезионната политика се очертава опитът за повишаване на концентрацията на финансовата подкрепа. Посоката на промените е свързана с изместване на центъра на тежестта на финансирането към главните проблеми и причините за задържане (препятстване) на кохезията. В този контекст, от прост преразпределителен механизъм европейските фондове са превърнати в инструмент за дофинансиране на стратегиите на страните членки за реструктуриране на националната и регионалните икономически системи и за привеждане в съответствие на социалната система.

През 90-те години на XX век, в опит да се идентифицира адекватният подход за провеждане на политиката в подкрепа на кохезията, ЕО се позовава на стратегическото управление. Но въпреки заявлението за придържане към философията на тази управленска система, с предприеманите промени на всеки следващ програмен кръг, включително за периода 2014-2020 г., се правят призови за възприемане от страните членки и техните региони на въпросната система в управленската си практика, в частност при провеждането на кохезионната политика.¹ Най-съществената тенденция за бъдещето на европейската кохезионна политика е превръщането на цялата територия на общността, т.е. всички региони, в неин обект. Така не само най-слабите и относително изоставащи в развитието си страни и региони – приоритетни за тази политика през първите пет програмни периода, занапред ще могат да се радват на подкрепа от Съюза. Тази промяна е своего рода предупредителен сигнал за начина, по който въпросните страни и региони (сред които е и България, с всичките си шест района от ниво 2) изявяват претенциите си за подкрепата от общността. ЕС приема, че при условията на преход към устойчиво развитие и установяване на нисковъглеродна икономика всички региони ще имат нужда от допълнителен финансов ресурс. Промяната е израз на тенденция към изместване центъра на проблемите по кохезията от преразпределянето на доходи на ниво общност към въпроса за посоката и мащаба на структурното преустройство на социално-икономическите системи, при слагащите се предизвикателства от глобалните технологични и икономически промени и от влошаващите се характеристики на социално-демографските процеси в общността. В синхрон с последно посочената промяна е тенденцията към задържане и дори понижаване на прага на максималната финансова подкрепа от европейския бюджет за кохезионни мерки, която страните членки могат да получават занапред (от 4% спрямо националния БВП за референтна година, този праг е понижен на 2,5% за 2014 – 2020 г. програмен период).

3. Ефектите в България от включването на страната в кохезионната политика на ЕС

Равносметка за първите седем години пълноправно членство на България в ЕС не би могло да се прави без да се даде оценка за степента на усвояване на възможностите, но и на удовлетворяване на изискванията от страна на България по линия на "трета носеща колона"

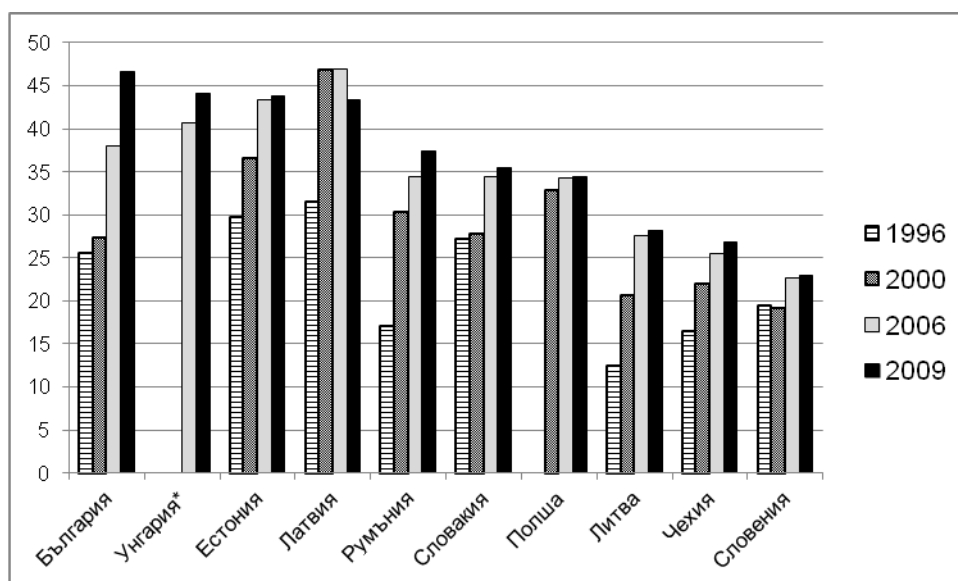
¹ Почти няма разлика в препоръките за усъвършенстване на инструментариума на кохезионната политика, очертавани в края на всеки програмен период след 1988 г., на база оценки за резултатите от осъществените интервенции.

на модела на европейската интеграция за настоящия етап на развитието ѝ. Оценката по това направление може и следва да се прави най-малко в два аспекта. В икономически – от гл. т. на осъществяваните стопански инициативи (в рамките на провежданата политика по кохезията) и продуцираните от това ефекти в социално-икономическата система, включително тяхното разпространение по територията на страната и между групите на общество в България. И в политически – от гл. т. на адекватността на възприетия в страната модел за разработване на решенията, на различните нива от националната институционална структура, като продължение на замислената на ниво общност нарочна подкрепа за кохезията. Разбира се, отправният критерий на оценката си остава фактическият напредък спрямо целта за по-хармонично и балансирано социално-икономическо развитие на страните от ЕС и на Съюза.

Включването на България в провеждането на кохезионната политика на ЕС – като задължение, произтичащо от членството ѝ в интеграционната общност, към момента на присъединяване на страната в общността е представлявало *потенциална благоприятна възможност* и в светлината на два допълнителни шриха. *Първият* – отнасящ се до това, че провокиращата частен и обществен интерес финансова подкрепа от структурните и кохезионния фондове на ЕС е следвало да генерира допълнителни импулси – отвън, като изиграе ролята на екзогенна сила, насърчаваща предприемането на инициативи в страната за спиране и превъзможване на проявяващите се от 90-те г. на XX в. негативни тенденции на промени в икономическия потенциал на България. Проява на тези тенденции са трайни и изострящи се диспропорции в икономическото и социално-демографското развитие на страната. *Вторият* шрих се формира от обстоятелството, че рамковите условия на ЕС за кохезионната политика потенциално е можело и може да изиграят ролята на "външна сила", която да насърчи и ускори модернизацията на редица национални политики, в частност тези в областта на регионалното развитие – проблем, на който след промените от 1989 г. почти не е обръщано внимание.

Емпиричните изследвания в мащаба на ЕС разкриват, че в макроикономически аспект е налице конвергенция, но в регионален аспект и особено на по-ниските нива от административно-териториалната структура е налице дивергенция (мерена главно през нивото на относителния доход).¹ За България тази обща тенденция се повтаря, но е още по-силно изразена, както се констатира от по-големи и нарастващи отклонения на регионалните стойности на показателя БВП на ч.н. спрямо националната му стойност (вж. *графика 1*). Но докато количествените оценки и, главно – направените през статистическите методи, позволяват да се определи отстоянието на социално-икономическите процеси в ЕС спрямо целта за кохезия. То качественият анализ позволява да се разкрият причините за идентифицираното несъответствие между полагани усилия (предприемани инициативи на различните нива) и неудовлетворителни резултати спрямо крайната цел на тези усилия. На основата на качествения анализ (провеждан през обективната логика и закономерностите във функционирането и развитието на икономическите системи) се разкриват и причините за противоречивите тенденции на макро и на териториално (регионално/локално) ниво по отношение на социално-икономическите процеси в страните от интеграционната общност на ЕС.

¹ Ефектите от финансовата подкрепа от европейските структурни фондове са обект на нарастващ изследователски интерес. В литературата по въпросите на регионалната икономическа интеграция като относително самостоятелно направление са се обособили изследванията в областта на ефикасността и ефективността на кохезионната политика. Резултатите от емпиричните проучвания идентифицират отслабваща връзка между осъществяваните интервенции при нейното провеждане и фактическият ход по редуциране на диспропорциите в социално-икономическото развитие в ЕС.



Източник: собствена разработка на база изчисления за промените в относителния доход, мерени със стандартното отклонение на рег. БВП/ч.н. по ППС спрямо националния показател, (в %)

Графика 1. Промяната на диспропорциите в регионалното развитие на кохезионните страни от ЕС-12, през периода 1996 и 2009 г.

Какво показват резултатите от анализа върху главните ефекти, продуцирани от работата на България с европейските фондове по кохезията през първия период на пълноправното ѝ участие в ЕС. Икономически неиздържан е критерият **"размер"** на договорения и/или фактически привлечения спрямо достъпния за ползване от страната ресурс през конкретен период". Обективните икономически закони "постановяват", че за една икономическа структура – нуждаеща от и привличаща чужд (външен) ресурс, в т.ч. финансов, от първостепенно значение е това, *за какво и как* (с каква ефективност) използва съответния ресурс. Едва на следващ етап за разглеждане се поставя проблемът относно размера на необходимия, съответно фактически привлечения и използван ресурс спрямо първоначално идентифицирания като необходим. При това, както беше уточнено в предходните раздели на доклада, средствата от групата европейски фондове са подчинени на строго определена цел, дефинирана на ниво общност.

Установяването на ефектите в България от ползването на финансов ресурс от групата европейски фондове би било относително по-лесно, ако на първоначалния етап на включването си в ЕС страната беше решила задачата по определяне на необходимия ѝ размер паричен ресурс от този външен източник – в рамките на условията, при които се гарантира ползността за страната (за българското общество), но и за интеграционната общност от привличането и ползването на този ресурс.¹ На следващо място, ако страната беше извела необ-

¹ Става въпрос за двата типа условия за усвояване на потенциала на европейските фондове по кохезията. *Първите*, формиращи се от ролята на външния финансов ресурс за икономическите системи, от една страна, и от парадигмата на управление на икономиката, в частност – от активната логика на икономическото управление – като обективно необходима на съвременния етап и стояща в основата на философията на модерната управленска парадигма. И *вторите*, формиращи се от условията и правилата на ЕС, в които е закодирана ролята на въпросните фондове за развитието на европейската

ходимите направления на използване на този ресурс от потребните структурни промени в националното стопанство и икономиката на регионите, от потребните реформи в политическата среда и в частност в публичната администрация. Става въпрос за това, че към момента на присъединяването си в ЕС България не е разполагала с научнообосновано решение за начина, по който ще участва в провеждането на европейската кохезионна политика – решение, което да е разработено и одобрено на основата на качествена национална стратегия за икономическо реструктуриране и развитие. Машабно проучване в тази посока разкри, че на етапа на разработване на изискуемите по правилата на ЕС национални програмни документи за периода 2007-2013 г.¹ България фактически не е разполагала с ясен план – какво иска да направи с финансовата подкрепа от ЕС в рамките на кохезионната политика, какво ще преследва като промени в параметрите на националната среда (в икономическата и в социалната система), как може и следва да бъдат постигнати необходимите промени.

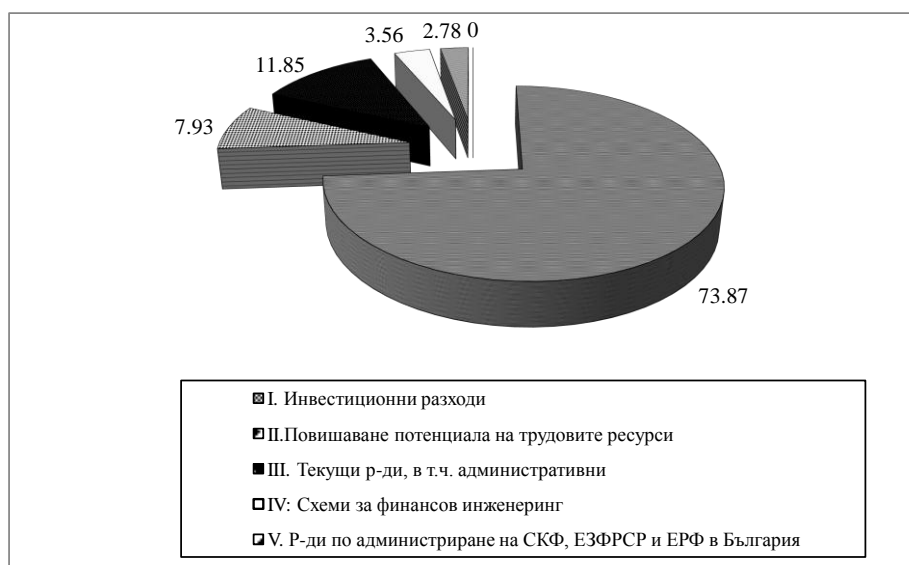
Така поради отсъствието на еталон, оценката за ефектите може да се прави единствено на основата на *производни критерии* – като първи приближения на икономически значимите параметри на процеса по привличане и ползване на външен финансов ресурс от европейските фондове по кохезията. И първото направление на анализа по *производните критерии* е върху *направленията на използване на привлечените средства от въпросния външен източник* и отношението на тези направления към промените в икономическия потенциал на страната и нейните региони. Оказва се, че България използва преобладаваща част от този ресурс за инвестиционни цели (вж. *графика 2*), но формираната структура на активи не може да се оценява като благоприятстваща икономическия растеж и особено качествените характеристики на растежа². Формираната структура на натрупването не съответства на стандартите на икономическото развитие, характерни за началото на XXI в. Над 4/5 от привлечените средства, използвани за инвестиционни инициативи, са насочени към построяването на инфраструктурни обекти, но предимно на транспортна инфраструктура. Докато за подобряване на производствената среда са използвани едва 15% от средствата за инвестиционни задачи или около 20% от фактически привлечения ресурс през първите 5 години на периода 2007-2013 г. Оценките на база качествените характеристики на активите показват, че 85% от инвестициите са за изграждане на пасивни (непроизводствени) активи.

Особено показателни за ефектите в България от първия период на участие в кохезионната политика на ЕС и за качеството на това участие са оценките за насочеността на привлечения ресурс от европейските фондове по територията на страната (разпределението му между шестте района от ниво 2) и данните за промените в икономическия потенциал на всеки от шестте района (вж. *графики 3 и 4*).

интеграция. Двата типа условия са в релация на взаимно предполагагане и допълняемост. – за подробности вж.: Генкова, Д., ДТ за ОНС "доктор", гл. 1 и гл. 2, и по-конкретно с.148.

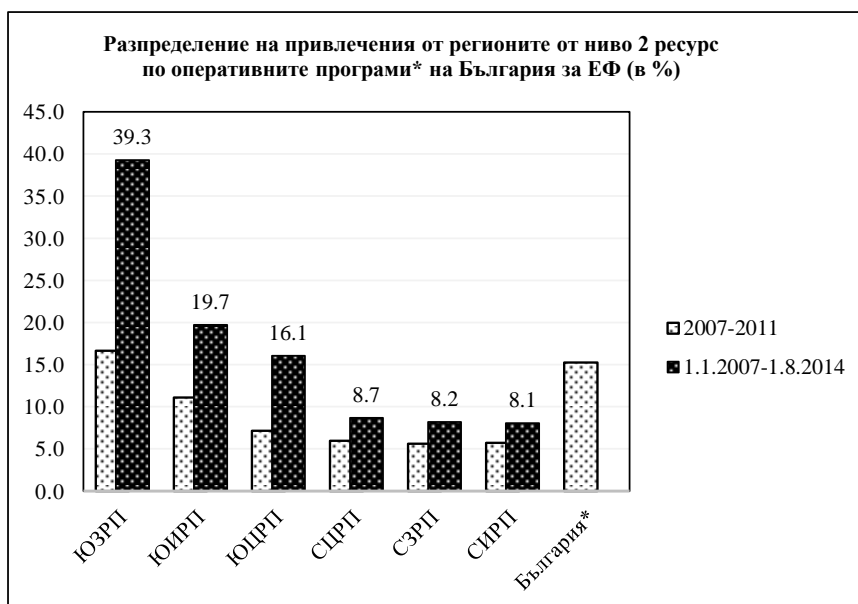
¹ Пак там, с. 150-153.

² Отнасящи се до постигането на съответствие с изискванията на критериите за устойчивостта и за ускоряване (на тази основа) на социално-икономическото развитие на страната.



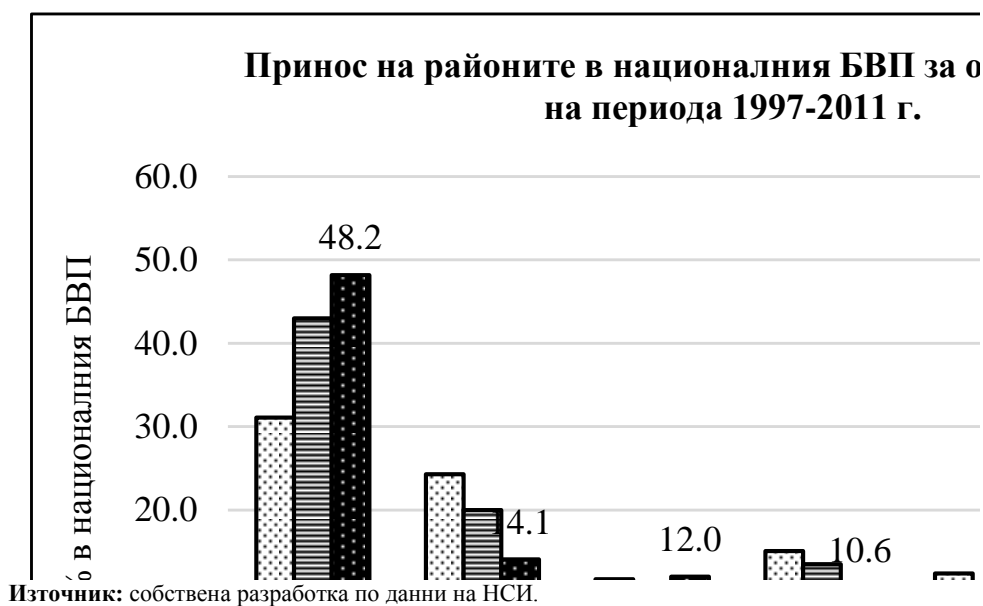
Източник: собствена разработка по данни от ИСУН на Р България, <http://umispublic.government.bg/>

Графика 2. Направления на използване на фактически привлечения в България през периода 2007-2011 г. ресурс от петте фонда на ЕС по кохезията (в %)



Източник: собствена разработка по данни на ИСУН на РБ. *Забележка:* *За периода 2007-2011 разпределение на изплатения ресурс по 9-те ОП-ми на РБ (средства и от петте европейски фонда: СКФ, ЕЗФРСР и ЕФР); за 2007-2014 г. е показано разпределение само на средствата от 7-те ОП-ми по СКФ; **Район "България*" включва всички договори, които нямат изразена териториална насоченост и такива, които обхващат територия на 2 или повече района от ниво 2.

Графика 3



Графика 4

От самото начало привличаният ресурс е насочван преобладаващо към относително по-развита (за стандартите на България) столичен район, в който са съсредоточени около 2/5 от използваните в България европейски средства за кохезионни мерки. При това в южната част на страната са съсредоточени 3/4 от финансовия ресурс, докато на трите северни района се пада останалата едва 1/3 част. Така в национален мащаб се е формирала своеобразна ос на регионалното развитие, очертана от границата между относително по-силно развита южната част (на трите южни района, които са с относително по-висок принос в националния БВП, като в столичния район се произвежда/потребява почти половината) и съответно по-бедната и изоставаща в развитието си част (формирана от трите северни района). Но дори и в южната – относително по-развита част, е налице съществено различие в икономическия потенциал на районите, макар и констатирано само през показател за относителния доход (БВП/ч.н.).

Ако се върнем на разреза, визиращ разходната структура на използваното финансиране от европейските фондове, трябва да се подчертае, че в България, за разлика от другите страни – главни адресати на кохезионната политика до началото на 2014-2020 г. период, са относително по-високи нивата на разходвания ресурс от групата фондове за финансиране на експлоатационни и административни разходи, и конкретно – разходите за провеждане на кохезионната политика в национален и териториален мащаб. В същото време съществено по-нисък е делът на разходите с инвестиционен характер за субективния производствен фактор – човешкия капитал (вж. *таблица 1*).

По-прецизните проучвания разкриват, че направленията на фактическото използване в България на средства от групата европейски фондове не могат да съдействат за осъществяване на качествени изменения в производствено-технологичната структура на националната икономика. Това дава основание да се заключи, че този инструмент на европейски политики не е използван за създаване в страната на необходимите предпоставки за усвояване на предимствата от членството в ЕС по другите две направления – Европейския ОП и ИВС.

Таблица 1. Разпределение на ресурса от ЕФ по кохезията по основни области на финансиране, в %

Страни / региони	инфраструктура	човешки ресурси	производствена среда	Други р-ди
<i>1988-1993</i>				
ЕО	35,2	29,6	33,6	-
ЕО-4	38,0	28,5	31,8	-
Ирландия	27,7	38,0	33,4	-
Гърция	40,9	25,6	34,7	-
Испания	54,0	24,2	21,5	-
Португалия	29,2	26,1	37,7	-
<i>2000-2006</i>				
ЕО	34,3	23,9	34,8	6,9
ЕО-4	35,0	21,4	34,1	9,4
Ирландия	45,8	28,1	22,6	3,4
Гърция	43,2	19,0	25,6	12,2
Испания	37,2	20,1	39,6	3,0
Португалия	22,5	24,4	38,1	15,0
<i>2007-2011</i>				
България	57,8	7,9	19,6	14,6

Източник: собствена разработка по данни на Европейската комисия за двата периода (1988-1993 г. и 2000-2006 г.), и по данни на ИСУН на Р България към 31.12.2011 г.

Забележка: Разпределението е на база **фактическо използване на средства**, а не на база проектни разчети.

Ефектите в политически аспект затвърждават оценките за неудовлетворителна степен на усвояване в България на предимствата по това направление в икономически аспект. В страната е установен модел на вземане на решенията (в специфичната област на публични политики), който не е чувствителен към и не може да отговори адекватно на естеството на проблемите пред кохезията. А подготовката за следващия програмен период (2014-2020) премина в същия формат – без да бъде получена от националните институции адекватна представа за крайните цели на финансовата подкрепа от структурните фондове на ЕС, за необходимостта от идентификация на подходящи (работещи) механизми за постигане на тези цели, както и за необходимостта от коректна идентификация на отговорностите на различните типове участници, на различните нива от институционалната структура на икономическата система за постигане на тези цели. Поради това не се стигна до идентифициране на необходимост от преосмисляне на прилагания през първия период на българското участие (2007-2013 г.) модел на вземане на решенията и на поведение на националните социални партньори. Промените, които бяха предприети, са от козметично естество.

Единствената, на пръв поглед по-значима промяна, е в посока включване на нова оперативна програма (в областта на науката и образованието¹) в списъка на националните програмни документи за договаряне и насочване на допустимия за България финансов ресурс от групата европейски фондове за 2014-2020 г. Но прегледът на съответните национални документи не откри качествена обосновка на тази промяна. Но пък резултатите от проучването потвърдиха, че опитът за дефиниране на националните приоритети на финансирането от

¹ Вж.: <http://eufunds.bg/bg/page/32>

европейските фондове по кохезията за новия програмен период, при отсъствието на качествена национална структурна стратегия за икономическо развитие и реструктуриране, не е резултирал в действително определяне на такива¹. Трябва да се подчертае, че без внесена определеност за посоката и мащаба на преследваните промени в националния икономически потенциал и неговото териториално разпределение – с оглед на постигане на обективно **необходимите** на социално-икономическото развитие на страната параметри на този потенциал, – без предварително уточнение на това, как и за колко време могат да бъдат постигнати тези промени, и без предварителна координация на идентифицираните като необходими мерки и инициативи (как и за колко време) от различно естество, всякакви опити за форсиране на процеса по привличане на финансов ресурс от групата европейски фондове ще бъдат безполезни – от гледна точка на крайната цел на този инструментариум². Нещо повече, не само може да се понижи полезността на отделна инициатива, но съответна инициатива може да се окаже нереализируема или дори вредна за кохезията. Ефектите в страната от първия период на участие в кохезионната политика на ЕС са показателни за доминираща позиция именно на такъв развой на социално-икономическите и политическите процеси.

4. Основните поуки от първия период на българското участие

По-рафинираните проучвания за България разкриват, че установеният модел на изготвяне и приемане на политическите решения от институциите в страната и за предприеманите на тази основа на инициативи, съществено противоречи на икономическата логика, т.е. на обективните изисквания за начина, по който европейската политика може и следва да намери продължение в национален мащаб.

Продуцираните ефекти в България от инициативите, финансово подпомагани с ресурс от европейските фондове на кохезионната политика, са показателни за това, че у нас все още не се разработват политики, които да са насочени към трайно решаване на проблемите пред развитието на националния икономически потенциал и към преодоляването на изострящите се териториални диспропорции в социално-икономическото ѝ развитие. Дори напротив. Финансовият механизъм на европейската кохезионна политика (като нестандартен източник на безвъзмезден финансов ресурс) е възприет от българското общество чисто формално и прекалено опростенчески, като неправилният подход при вменяване на ролята му в инструментариума на публичното управление в страната е резултирал във възлагането му на несвойствени, изродени функции в дейността на микроикономическите структури (стопанските субекти). Затова и последиците от въвеждането в политическата практика на България на инструментариума на кохезионната политика, респективно въвличането в националния икономически оборот на паричен ресурс от финансовия елемент на този механизъм, са съпроводени от провали в политически аспект и социално-икономически смисъл.

По първото направление – спиране на плащания за България заради съмнения за нередности и злоупотреби с ресурси на Съюза; обвинения към страната от институциите на ЕС за наличие на редица дефицити в институционалната структура за администриране на европейската кохезионна политика; констатации за липса на обвързаност на разходването на

¹ Стратегическото управление (респективно прилагането на концепцията на стратегическото планиране) се прилага на основата на адекватна идентификация на обекта на управление – икономическата система, което по обективни причини може да се постигне само в рамките на системния подход и системния анализ в икономиката. – вж.: Genkova, D. (at al. 2014, pp. 118-119).

² База за такава координация е научно обосновано решение за общата посока на промените в икономическия потенциал на страната – т.е. разработката на качествена национална стратегия за икономическо развитие и реструктуриране.

европейски средства с постигането на конкретни ефекти в социално-икономическата среда – на индивидуално, но и на по-високите нива. Особено красноречиви са неудачите по второто направление – изострящи се териториални, а и социални диспропорции при икономическите постижения, задържане на икономическото развитие на страната и поява на нови проблеми.

В обобщение: възприетият подход на въвличане на ресурса от европейските фондове в стопанската практика на страната е поставил основите на неадекватни управленски и бизнес практики. Правят се неправомерни опити компоненти от инструментариума на икономическото управление от едно структурно ниво (в частност организационното), да се прилагат на друго/други структурни нива. Управленски и стопански практики от една област на икономиката да се прилагат в друга област на стопанския живот¹. Неадекватно и неправомерно се експлоатират принципите на съревнование и сътрудничество, при което вместо да се ограничават, негативните последици от действието на пазарния механизъм се засилват и затвърждават. Макар и номинално обявена за прилагана, диференцирана подкрепа за отделните типове региони не е постигната на практика. С установените в страната правила фактически различieto не е в естеството на оказваната подкрепа, а в периода и размера на финансиране на еднотипни мерки – т.е. правят се опити "заболявания от различни естество" да се "лекуват" с едно-единствено средство – простото вливане на допълнителен адреналин. Възприета е погрешната философия отделните териториални единици да бъдат поставяни в условия на съревнование (алтернативност) за ресурса на кохезионните фондове. И главната грешка на прилаганата философия е в това, че състезанието се води по правилата, определящи отнапред "победители" да бъдат икономически по-развитите и тези с вече изявени конкурентни предимства (за стандартите на България). Така, вместо да решават конфликта между богати – бедни, централни – периферни, градски (урбанизирани) – селски (периферни) райони по един модерен и конструктивен за икономическия потенциал начин, прилаганите в България способности за въвличане на финансов ресурс от кохезионните фондове на ЕС в икономическия оборот на страната изострят проблемите, стоящи в основата на противоречията в българското общество.

Оттук *като първа* се очертава следната *поука*: бариерите пред кохезията не мога да бъдат преодолені посредством използване на същите онези методи и способности, същия подход към икономиката – които продуцират дисбалансите в социално-икономическата система и способстват за повишаване на дисхармонията в развитието. Решаването на проблемите пред кохезията не може да стане на основата на остарели представи за икономиката и за механизмите на нейното управление.

В основата на *втората поука* стои изводът, че кохезията е многоаспектно и сложно понятие, чрез което не просто се означава сближаване на стойностите на отделни национални/регионални показатели (т.е. тя не е тъждествена на номиналната конвергенция), а се визира съдържателен процес по установяване на **такъв** режим на функциониране и развитие на икономическите системи в една интеграционна общност, които да продуцират ефекти в икономически, социален и екологически аспект., в т.ч. диспропорции в нивото на социално-икономическото развитие, с които да са съгласни всички групи от обществото.

¹ Почти по всяка от оперативните програми на България за 2007-2013 период са предвидени и се разходват средства за маркетинг(?) на политиките, провеждани от органите на изпълнителната власт – централни, регионални, местни., за рекламиране на "здравната информираност на гражданите", за рекламиране?! на самите оперативни програми. Под дефиниция "маркетингът" е начин на опазаряване на полезните ефекти от стоков характер, чрез който техните производители целят да гарантират полезността и за двете страни, заинтересувани от осъществяване на сделка помежду им (покупко-продажбата на стоката). За разлика от стокопроизводството, разработката и провеждането на публични политики има друга роля и място в обществения живот, в частност – в управлението на икономическите процеси.

Следваща (трета) поука гласи: кохезията не е статична цел, към която страните от ЕС, респективно процесите, развиващи се на по-ниските структурни нива, непременно се придвижват. Замисленият на ниво общност инструментариум не генерира автоматически икономическо, социално и териториално сближаване между страните и регионите от една интеграционна общност, в частност тези на ЕС. При това, разликата в постиженията на национално и тези на по-ниските териториални нива спрямо кохезията са потвърждение за значимата роля на всяко ниво от институционалната структура на социално-икономическата система – и на етапа на идентифициране на проблемите, и на етапа на изработване на адекватните решения, и на етапа на изпълнение на решенията и т.н. Следователно, в този смисъл най-същественото е в коректното и навременно разпознаване на специфичните отговорности на всеки от участниците в съответен етап от провеждането на кохезионната политика.

Като *четвърта поука* – кохезията не може да се поставя за разглеждане от националните институции – национални, регионални, местни, дори на индивидуално ниво, – изолирано от проблемите на страната във връзка с пълноценното усвояване на потенциала на другите две предимства от членството в ЕС. Всяко подценяване и дори игнориране на този въпрос ще отдалечава България (най-малкото във времето) и от участие във Валутната система на ЕС, и от условията, при които националните производители биха се конкурирали успешно в по-високите класове сегменти на европейския пазар, а и на глобалната икономическа сцена.

Вместо заключение

Представените в доклада резултати от проучването върху първият период на българското участие в кохезионната политика на ЕС позволяват този период да се определи като "плодотворен" за страната по-скоро в негативна светлина. Страната си утвърди имидж на една от най-критикуваните за злоупотреби с финансовия механизъм на кохезионната политика – не само по отношение на слабата организация на административния процес, в т.ч. дефицитите в националната нормативна уредба, но и заради демонстрираната неспособност да обосновава своите искания за финансиране от този механизъм, проявена неспособност да разпознава националния си интерес и да го вплита в решенията, които се вземат в национален мащаб, а на тази основа да прави аргументирани предложения за посоката на промени в кохезионната политика на европейско ниво, за да влита националния си интерес и на по-високото равнище на вземане на политически решения.

Резултатите от проучването са своего рода равносметка за способностите на България да се възползва от благоприятните възможности, но и да се предпазва от рискове (като неутрализира и/или избягва опасности и преодолява ограничения), които съществуват и ще възникват по линия на членството ѝ в ЕС. В последна сметка способността на едно общество да извежда поуки от собствения си опит, но и да се възползва впоследствие от тях, и то по възможно най-добрия начин, с оглед подобряване на положението от вчера и това от днес – е най-сериозният атестат за успехите/неуспехите на това общество в бъдеще.

Библиография

Велева-Евтимова, М., *История на европейската интеграция 1945-2005*. (2006) УИ "Св. Климент Охридски", С.

Генкова, Д., *Фондовете на ЕС и икономическото развитие на България*. (2013) дисертационен труд за присъждане на ОНС "доктор", УНСС – София, 218 с.

Манов, В., *Чуждестранните инвестиции – благо, но и капан за икономиката, сп. "Банки, инвестиции и пазари"*, кн. 5/1999, с. 12-20.

Маринов, В., *Регионална икономическа интеграция*, УИ "Стопанство", С. 1999.

- Маринов, В. и колектив, *Европейска икономическа интеграция* (2004). Стопанство, С., 504 с.
- Bachtler, J, Gorzelak G, Reforming EU Cohesion Policy: a reappraisal of the performance of the Structural Funds, *Policy Studies; Vol. 28, No 4, 2007, pp. 309-326.*
- Boldrin, M. and F. Canova, Inequity and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies, *Economic Policy*, Apr.2001, vol. 16 Issue 32, p.205-254.
- Burnside, C. and D. Dollar (2000). Aid, Policies and Growth, *American Economic Review*. 90: 847-868.
- Cappelen A, Castellaci F, Fagerberg J, Verspagen B (2003). The impact of regional support on growth and convergence in the European Union. *Journal of Common Market Studies* 41: 621-644
- De la Fuente, A. (2003) Regional Convergence in Spain, 1965-1995. In: Tumpell-Gugerell, G. and Mooslechner, P. (eds.), *Economic Convergence and Divergence in Europe*;
- Dall'erba S, and J. Le Gallo (2003) Regional Convergence and the Impact of European Structural Funds over 1989-1999: A Spatial Econometric Analysis, *REAL Discussion Paper* No. 03-T-14.
- Dell'erba S, (2005a) Distribution of regional income and regional funds in Europe 1989-1999: An exploratory spatial data analysis. *Annals of Regional Science* 39: 1-28.
- Garcia-Solanes JG, Maria Dolores, (2001), *The impact of European structural funds on economic convergence in European countries and regions*. In: Meeusen W, Villaverde J (eds) *Convergence issue in the European Union*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- Genkova, D., The National Strategic Planning – between Social-Economic Needs and Political Realities in Bulgaria. (2014), *Economic Alternatives*, UNWE, Sofia, pp. 114-125
- Leonardi, R., Cohesion in the European Union (2006) *Regional Studies*, Vol.40.2, April 2006, pp. 155-166.
- Martin, P. (1998) Can regional policies affect growth and geography in Europe?, *World Economy*, Vol. 21, pp. 757-774.
- Molle, W., *European Cohesion Policy*. (2007) London & NY, Routledge Taylor & Francis Group.
- Договори за ЕИО, (Рим, 1957; Договор за ЕС (Маастрихт, 1992); Договори за ЕС (Лисабон, 2005 г.).
- Регламент на ЕС № 1303/2013 на Европейския парламент и на Съвета.
- Предложение за Регламент на Европейския съвет и на Парламента на ЕС, COM(2011) 615 окончателен, Брюксел, 6.10.2011, 2011/0276 (COD), Обяснителен меморандум.
- First Cohesion Report 1996 European Commission, 1996.
- Third report on Economic and Social Cohesion (February 2004).
- Fourth report on economic and social cohesion (30 May 2007).
- Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion (9 November 2010).
- The Community Budget: the facts in figures, Office for Official Publications of the European Communities, 2000.
- EU Budget: Financial Report 2008, Annex 2: Expenditure 1958-2008 by heading.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database
http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm

(НЕ) НАУЧЕНИ УРОЦИ В ПРОЦЕСА НА УСВОЯВАНЕ НА СРЕДСТВАТА ОТ КОХЕЗИОННИЯ И СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕС

*Силвия Георгиева**

Резюме

Настоящият доклад разглежда допуснатите от бенефициентите грешки и пропуски, които затрудниха и забавиха усвояването на средствата от Оперативните програми, финансирани от Кохезионния фонд и Структурните фондове на ЕС през първия програмен период 2007-2013 г. и намалиха очакваната ефективност на получения безвъзмезден финансов ресурс. Представени са както слабостите в процеса на изготвяне на проектните предложения, така също и нередностите в етапа на изпълнение на вече одобрените проекти. В началото на втория седемгодишен планов период анализът на допуснатите грешки и направените пропуски е необходим, за да се постигне по-висока усвояемост на договорения ресурс и се отбележи значим напредък в ключови области като: икономика, здравеопазване, образование, наука, заетост, екология.

Ключови думи: програма, проект, бенефициент, предприятие, управление

JEL: L26, R58

(NO) LEARNED LESSONS IN THE ABSORPTION OF THE COHESION AND STRUCTURAL FUNDS OF THE EU

Summary

This report examines the errors and omissions of the beneficiaries, which hindered and delayed absorption of operational programs financed by the Cohesion Fund and the Structural Funds of the EU in the first programming period 2007-2013 and reduced the expected effectiveness of the resulting grant resources. These are presented as weaknesses in the preparation of project proposals, as well as irregularities in the implementation phase of projects already approved. At the beginning of the second seven-year planning period analysis of errors and omissions made is necessary to achieve a higher absorption of the agreed resource and noted significant progress in key areas such as economy, health, education, science, employment, environment.

Key words: programme, project, beneficiary, enterprise, management

JEL: L26, R58

Увод

Първият програмен период 2007-2013 г., за който бяха договорени за усвояване от България средства от Кохезионния и Структурните фондове в размер на над 11 млрд. евро, беше изпълнен с много трудности и сътресения, като: спиране на средства по някои програми, промени в условията за кандидатстване, чести изменения на свързаната с изпълнението на проектите нормативна база. Предстоят задълбочени оценки на постигнатото не само по отношение на размера на усвоените по Оперативните програми средства, но и за конкретните резултати в областта на икономиката, екологията, социалната политика, инфраструктурата, административната реформа и регионалното развитие, в резултат на инвестираните финансови ресурси. Ключови моменти в анализа на първия програмен период са до-

* Силвия Георгиева е доктор, асистент в катедра "Предприемачество", УНСС, e-mail: s.georgieva@unwe.bg

пуснатите пропуски и грешки от страна на бенефициентите както и причините, които затрудниха и забавиха усвояването на средствата, и намалиха очакваната им ефективност. Направените изводи ще дадат възможност да се предприемат необходимите коригиращи действия, за да се осигури ритмичното и цялостно усвояване на планирания финансов ресурс през втория програмен период 2014-2020 г. от бизнеса, администрациите, структурите на гражданското общество. Разглежданата тематика е особено актуална в началото на втория програмен период, в рамките на който съгласно вече одобреното Споразумение за партньорство ще бъдат предоставени на България 16 млрд. евро за повишаване на конкурентоспособността на икономиката и развитие на иновациите, образование и наука, увеличаване на заетостта, подобряване на административното управление, транспорт, сигурност, развитие на селските райони и регионална политика.

Целта на настоящия доклад е да се анализират основните грешки и пропуски, допускани от бенефициентите в процеса на усвояването на средствата от Кохезионния и Структурните фондове на ЕС през първия програмен период 2007-2013 г. Анализът се ограничава с изследване на ключовите моменти в процеса на подготовката на проектните предложения и управлението на проектите, изцяло или частично финансирани със средства от Оперативните програми. Основните използвани методи са: проучване и анализ на официални документи на Управляващите органи на Оперативните програми, на контролиращи и одитиращи организации и институции, интервюта с експерти и консултанти в областта на разработването и управлението на европейски проекти, експертно наблюдение и анализи на автора.

1. Основни проблеми и пропуски на етап разработване на проектните предложения

Настоящото изследване е проведено на два етапа, което кореспондира с етапите на извършване на оценката на проектните предложения от оценителните комисии, а именно: Етап 1: Оценка на административното съответствие и допустимостта; Етап 2: Техническа и финансова оценка /Оценка на качеството/.

На първия етап (*Оценка на административното съответствие и допустимостта*) се извършва проверка относно спазването на критерии, които предварително са заложили в документите (Насоките за кандидатстване, Контролни листа, Приложения), подготвени от съответния Управляващ орган. В началото на първия програмен период не малка част от проектните предложения отпаднаха на този етап. В края на периода в резултат на натрупания административен капацитет както у бенефициентите, така също и в Управляващите органи броят на отпадналите проектни предложения породи неспазени изисквания за административно съответствие и допустимост е минимален.

Основните критерии за административно съответствие са свързани със следните изисквания: формулярът за кандидатстване да отговаря на формалните изисквания с попълнени всички раздели и точки с цялата информация, необходима за оценка на проектното предложение; да са използвани публикуваните образци на документи по съответната схема; да са представени всички документи, съгласно изискванията; проектното предложение да отговаря на критериите за териториалния обхват по схемата, периода на изпълнение на проекта, минималния и максималния размер на безвъзмездната финансова помощ; кандидатът да е спазил срока и мястото за подаване на проектната документация.

Най-честите пропуски на този етап констатирани в изпълнение на схеми по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" са (МТСП, АЗ, Наръчник, 2009, с.15):

- липса на изискуеми декларации;
- липса на автобиографии на членове на екипа или на преподаватели;
- непопълнени полета във формулярите;

- неподаване в срок;
- разлики във формуляра на хартиен носител и на качения на електронен носител;
- липса на приложения към бюджета.

Критериите за допустимост се обособяват в три основни групи:

-допустимост на кандидатите. Кандидатите са отговорни за подготовката на проектното предложение и управлението на вече одобрения проект. Освен това не трябва да имат задължения, свързани с плащане на осигурителни вноски или плащане на данъци, и да притежават достатъчен финансов ресурс, за да се гарантира успешното изпълнение на проекта.

-допустимост на дейностите (проектното предложение) Типът на допустимите дейности зависят от целите на схемата и Оперативната програма, в рамките на която се финансира и изпълнява проекта.

-допустимост на разходите. Разходите трябва да са необходими за изпълнението на проекта, да са действително извършени, да са действително платени, да са отразени в счетоводната и данъчна документация, да отговарят на принципите за добро финансово управление – икономичност, ефикасност и ефективност на вложените средства. Единичните стойности на допустимите разходи трябва да се базират на нормативно определени размери или на реални пазарни цени. Освен това не трябва да се допуска двойно финансиране на дейностите.

Една от значимите и често допускани грешки особено в началото на програмния период е неправилното определяне на допустимостта на данък добавена стойност (ДДС) и невключването му в бюджетите на проектите, което на практика означава, че той остава за сметка на бенефициента. Невъзстановим ДДС е специфичен разход, съгласно Указание на Министерството на финансите за неговото третиране като допустим разход при изпълнение на проекти по Оперативните програми, съфинансирани от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС. Всъщност бенефициентът определя ДДС като невъзстановим, когато (МФ, Указание, 2007, с. 2):

1. бенефициентът не е регистриран по ЗДДС;
2. бенефициентът е регистрирано лице по чл. 99 и чл. 100, ал. 2 по ЗДДС;
3. бенефициентът е регистрирано лице по ЗДДС на основание, различно от посоченото в т. 2, и стоките и услугите са предназначени за:

- извършване на освободени доставки по глава четвърта по ЗДДС, или
- безвъзмездни доставки, или за дейности, различни от икономическата дейност на лицето.

4. бенефициентът е регистрирано лице по ЗДДС и правото на приспадане на данъчен кредит за получените стоки и услуги не е на лице на основание чл. 70, ал. 1, т. 4, 5 от ЗДДС.

Въпреки натрупания опит относно определяне допустимостта на ДДС, на този проблем е необходимо да се обърне сериозно внимание от страна на кандидата и партньорите по проекта, особено при разработване и управление на големи инфраструктурни проекти.

Направени анализи и оценка във връзка с изпълнението на схеми по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" показват, че основен проблем е неправилно определяне размера на предприятията (МТСП, АЗ, Наръчник, 2009, с.16). Този въпрос е ключов и за друга програма ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика". Предприемачите и консултантите често допускат грешки с дефинирането на свързаността между предприятията, която е регламентирана в Закона на малки и средни предприятия. Причина за това е съществуващите различия в тълкованията на основни понятия, като например "свързано предприятие" и "предприятие-партньор". Правилното определяне размера на предприятието е от важно значение, тъй като може да доведе до отхвърляне на проектното предложение или до промяна на интензитета на опусканата безвъзмездна финансова помощ. Поради тази причина на класификацията на предприятията от сектора на дребния бизнес е отделено сериозно внимание в научната литература (виж напр. Тодоров, "Бизнес предприемачество", част I, БАРМП, 2011).

Друг проблем е липсата на опит, когато той се явява изискване за допустимост. Частично тази слабост може да се преодолее чрез осъществяване на подходящи партньорски отношения.

На втория етап (*Техническа и финансова оценка /Оценка на качеството*) се извършва оценяване на проектните предложения по същество. Критериите за оценка са предварително оповестени и са достъпни за информация на кандидатите. Основните грешки и слабости на този етап са: неубедително обосноваване на връзката между целите и приоритетите на програмата (схемата) с общата и конкретни цели на проектното предложение; недобра логическа подреденост на дейностите и методиката за тяхното осъществяване; ненадеждност на системите за мониторинг, гарантиращи успешното изпълнение на проекта; определяне на нерелевантни индикатори за измерване на резултата; неточното дефиниране на целевите групи и заинтересованите страни, неосигуряване на устойчивостта на проекта.

Друг важен аспект е реалистичността и точността при подготовката на бюджета. Ако грешките са много, това води до ниска оценка на бюджета, респективно на проектното предложение; редуциране на общата му стойност или съкращаване на отделни разходи. Най-често допусканите грешки при разработване на бюджета на проектните предложения са: несъответствие в стойностите, посочени в бюджета, описите към него и сумите, посочени във формуляра за кандидатстване; бюджетът е разработен на база искана безвъзмездна финансова помощ, без да включва финансов принос на кандидата и евентуалните приходи по проекта; нереалистични количества и единични стойности; неспазване на процентните съотношения на отделните видове разходи, определени в насоките за кандидатстване; включване на недопустими разходи или такива, произтичащи от недопустими дейности; липса на логическа обвързаност между предвидените дейности и заложените разходи – включват се разходи за дейности, които не са описани във формуляра за кандидатстване (МТСП, АСП, Наръчник, 2009, с. 20).

Допуснатите слабости на етап разработване на проектните предложения създават риск за отхвърляне на проекта или са предпоставки за трудности в изпълнението, когато те вече са одобрени за получаване на безвъзмездна финансова помощ.

2. Основни проблеми и пропуски в етапа на управление на проектите от бенефициентите

Ключовият момент в управлението на проектите, финансирани изцяло или частично със средства от европейските структурни и инвестиционни фондове, е **подготовката и провеждането на процедури за избор на изпълнители, съгласно Закона за обществените поръчки (ЗОП) или Постановление на МС 118/20.05.2014 г.**

Разпоредбите на ЗОП са задължителни за органите на държавна власт; дипломатическите и консулските представителства на Република България в чужбина, както и постоянните представителства на Република България към международните организации; публично-правните организации и техни обединения (ЗОП, 2014), т.е тук се включват основните бенефициенти по Оперативните програми. Всички останали бенефициенти, които не се явяват възложители по ЗОП, избират изпълнител съгласно разпоредбите на ПМС 118/20.05.2014 г. Постановлението се прилага, когато размерът на отпуснатата безвъзмездната финансова помощ е по-голям от половината от общата сума на одобрения проект. ПМС 118/20.05.2014 г. замени прилаганото малко повече от година ПМС 69/11.03.2013 г., което пък замести ПМС 55/12.03.2007 г. Тази честа промяна на нормативния акт, който е основен за бенефициентите, кандидатстващи за безвъзмездна финансова помощ от Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския фонд за морско дело и рибарство, Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство и Норвежкия финансов механизъм, е предпоставка за грешки и слабости в процеса на избор

на изпълнител, създава риск от забавяне на плащанията, спиране на проектите и налагане на финансови корекции.

Официалните данни сочат, че 74% от наложените финансови корекции са свързани с възлагането на обществени поръчки (КРМГ, Анализ, 2014). Според годишния доклад на Европейска сметна палата за 2012 г., по отношение на регионалната политика, транспорт и енергетика на ЕС, частта от идентифицираната финансова грешка, дължаща се на нарушения на правилата за обществени поръчки, е 52%. Финансовият ефект на корекциите, наложени по Оперативните програми на Структурните и Кохезионния фондове на ЕС на нашата страна към 31 декември 2013 г., е 166 млн. лв., т.е. те представляват 1.9% от изплатената безвъзмездна финансова помощ. Над три четвърти от стойността на всички финансови корекции са наложени по Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС) и Оперативна програма "Регионално развитие" (ОПРР). Те са в размер на 91.7 млн. лв. по ОПОС и на 36.3 млн. лв. по ОПРР, и представляват съответно 55.2% и 22%. 11% от финансовите корекции на общините по ОПРР са вследствие на нарушения, свързани с устойчивостта на инвестицията и нейното използване. Според анализа на КРМГ причините за налагане на системни финансови корекции са нарушения, свързани с обществените поръчки, недостатъчна одитна пътека, слабости в системите за контрол и недопустими разходи по проектите.

Добра практика на Управляващите органи е публикуването на обобщена информация за допусканите грешки от възложителите на обществени поръчки на официалните интернет страници на Оперативните програми.

За подкрепа на бенефициентите на ОПОС, програмата с най-голям дял на финансови корекции, има организирана рубрика "Допуснати грешки и нарушения", съдържаща систематизирани данни за най-често срещаните нередности от възложителите на строителни дейности, доставки и услуги. Управляващият орган на ОПОС подготвя и бюлетин с идентифицирани грешки при възлагането на обществени поръчки от бенефициенти на програмата, който се актуализира на три месеца. В бюлетина е представено естеството на проблема, честотата на неговото установяване (много често – над 70% от случаите, често – 30% – 70%, рядко – под 30% от случаите), описание на нарушението. Според данните, представени в бюлетина, много чести са грешките, свързани с (МОСВ, ОПОС, Бюлетин, 2014, с. 1-3):

- Неправилно прилагане на възможността за отстраняване на нередности (допускане на участник, за който е налице основание за отстраняване; отстраняване на участник на формално основание; допускане до оценка и класиране на участници, за които са налице основания за отстраняване);

- Неравно третиране на участниците (всяко едно нарушение, изброено по-горе, води до засягане на основните принципи по чл.2 от ЗОП).

Често допускани грешки от бенефициентите по ОПОС са следните:

- Незаконсъобразни условия за усвояване на банкова гаранция;
- Неправилно определяне на предмета на поръчката (най-често при услугите);
- Ограничителни и/или дискриминационни изисквания;
- Методика за оценка (субективни показатели за оценка; показатели свързани с критерии за допустимост – смесване; показатели за оценка, ирелевантни към предмета на поръчката);
- Промяна на първоначално обявените условия;
- Наличие на субективен способ за оценяване;
- Незаконсъобразно предоставяне на възможност за допълване на техническото и ценовото предложение;
- Неправилно прилагане на чл. 70 от ЗОП, а именно обосновка на оферти по-благоприятни с 20(30) на сто от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател.

Прави впечатление, че най-често допусканите грешки са свързани с работата на оценителните комисии, назначени от възложителя, както и нарушаване на принципите за възлагане на обществена поръчка – публичност и прозрачност; свободна и лоялна конкуренция; равнопоставеност и недопускане на дискриминация.

Анализът на основните грешки, констатирани от Управляващия орган ОПРР – другата програма с голям дял на наложените финансови корекции, са отново свързани с работата на оценителните комисии, както и подготовката на обществената поръчка. Конкретно идентифицираните нередности са (МРР, ОПРР, 2014):

- Непровеждане на приложима процедура за възлагане на обществена поръчка и/или разделяне на обществена поръчка;
- Неправомерно намаляване на сроковете за потенциалните участници за получаване на офертите;
- Незаконосъобразно изменение на условие/изискване/критерии за подбор чрез уточнение (разяснение), което е изпратено до ограничен кръг от кандидати или участници;
- Обявяване на ограничителни или дискриминационни условия в процедурата, с което се дава предимство или необосновано се ограничава участието на лицата;
- При критерий "икономически най-изгодна оферта" – допускане на неясни показатели в методиката за оценка, което може да доведе до избор на изпълнител, представил не най-изгодната оферта; използване на т.н. "метод на средните показатели/цени"; смесване на показателите за оценка с критериите за подбор – неясната методика има разубеждаващ ефект спрямо потенциалните участници;
- Комисията за оценка не е поискала обосновка от участника, чието предложение с числово изражение е с повече от 20(30) на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка;
- Комисията за оценка е отстранила участник в процедурата, под претекст, че не отговаря на обявените от възложителя условия;
- Комисията за оценка е предложила за изпълнител участник, който не отговаря на предварително обявените от възложителя условия.

Посочените слабости от Управляващите органи по двете програми – ОПОС и ОПРР, са констатирани и в анализа на Генерална дирекция "Регионална и урбанистична политика" в Европейската комисия, а именно (ОПАК, 2013):

- използване на критерии за подбор като критерии за възлагане;
 - завишени критерии за подбор;
 - необосновано отхвърляне на оферти, вкл. на формално основание;
 - неясни искания за разяснения към участниците;
 - поставяне на изисквания за притежаването на български сертификати, без да е посочено, че са допустими и еквивалентни такива;
 - съкращаване на сроковете за подаване на оферти на базата на несъответстващи предварителни обявления;
 - неравно третиране на участниците.
- Същевременно са отбелязани и някои положителни промени в дейността на възложителите:
- използване на цената като критерий за възлагане и съответно, използването на измерими показатели в рамките на критерия "икономически най-изгодна оферта";
 - липсата на припокриване на критериите за подбор с тези за възлагане;
 - увеличаване на дела на поръчките, при които голям брой от офертите достигат до оценка на техническите предложения.

Тези положителни промени са свързани и с направените изменения през последните години (особено през 2012 г.) в ЗОП, насочени към отстраняване на предпоставки за възникване на противоречия при тълкуване и прилагане на разпоредби, повишаване на публич-

ността и прозрачността при възлагане на обществени поръчки на ниски стойности, повишаване степента на законосъобразност на провежданите процедури, финансирани с европейски средства чрез усъвършенстване на уредбата на предварителния и последващия контрол (Марков, Димова, Александров, Кацарова, 2012, с. 17-18).

С цел подобряване усвояването на средствата от структурните и инвестиционните фондове на ЕС, е необходимо да се предприемат конкретни мерки за подобряване на нормативната база, регламентираща избора на изпълнители, обученията на бенефициентите и всички заинтересовани страни за правилно прилагане на законодателните разпоредби.

Друг основен момент освен избора на изпълнители по ЗОП или ПМС 118/20.05.2014 г е **отчитането на проектите**. И тук грешките и пропуските водят до забавяне на плащанията, финансови затруднения и трудности в изпълнението на планираните дейности, което поставя по риск реализирането на проекта в заявения срок. На интернет страниците на Оперативните програми има публикувани наръчници за бенефициентите, в които се дават разяснения, включително и за финансовото отчитане на проектите. Целта е да се подпомогне подготовката на отчетната документация и да се динамизира процеса на възстановяване на платените и отчетени от бенефициентите средства. Най-често грешки се допускат при изготвяне на искането за плащане, финансовия отчет и описа на разходооправдателния документ. Особено внимание следва да се обърне на съответствието на суми по бюджетни пера между посочените документи. В технически аспект трябва да се обърща повече внимание за недопускане на грешки, свързани с поредния номер на документа, номера на договора, разминаване между сумата в цифри и словом, дата, трите имена и данните на акта, с който е определено лицето, оторизирано да подписва документите (ОПАК, 2012, с. 1-2).

Управлението и отчитането на проектите често е затруднено поради лошо очертаната връзка между дейностите, които се предвиждат, и приноса им към постигането на хоризонталните принципи (МТСП, АСП, Наръчник, 2009, с. 13). Друг проблем са нереалистичните срокове, които кандидатите определят, или не предвиждането на резерв при изпълнение на дейностите. Отчитането се затруднява и при грешки при избора на индикаторите като например: нереалистични стойности; липса на връзка между формулираните индикатори и техните стойности с предвидените дейности и бюджета, заложените индикатори не отчитат въздействието на дейностите върху целевите групи. Посочените слабости могат да се преодолеят чрез предварително подготвени указания и наръчници, с които кандидатите да разполагат при подготовката на проектните предложения.

Заключение

През първия програмен период 2007-2013 г. бенефициентите, управляващите и контролиращи институции и организации акумулираха значителен капацитет по отношение разработването на проектни предложения, тяхното оценяване, управлението на вече одобрените проекти. Натрупаният опит, систематизирането на основните грешки и слабости по отделните програми, изработването на решения за тяхното преодоляване ще създаде предпоставки за успешното усвояване на финансовия ресурс, договорен с ЕК за втория програмен период. Реализирането на някои конкретни мерки, които биха довели до по-добри резултати през следващия седемгодишен период, са: разширяване на контрола относно възлагането на обществени поръчки и избора на изпълнители с акцент върху предварителния контрол; повишаване на административния капацитет на бенефициентите, управляващите и одитиращи органи; прозрачност и ясни критерии за оценяване на проекти по отделните програми, прецизна методика за налагане на финансови корекции.

Цитирани източници

Закон за обществените поръчки, в сила от 01.10.2004. Обн. ДВ. бр. 28 от 6 Април 2004., изм. и доп. ДВ. бр. 40 от 13 Май 2014, Наличен на <http://lex.bg/laws/ldoc/2135482815>, посетен на 15.08.2014.

(Zakon za obshtestvenite poracki, v sila ot 01.10.2004. Obn. DV. br. 28 ot 6 April 2004. izm. I dop. DV. br. 40 ot 13 Mai 2014, Nalicen na <http://lex.bg/laws/ldoc/2135482815>, poseten na 15.08.2014.)

Марков, М., Е. Димова, Ал. Александров, М. Кацарова, Практически въпроси на обществените поръчки, ИК "Труд и право", София, 2012.

(Markov, M., E. Dimov, Al. Aleksandrov, M. Kazarova, Prakticeski vaprosi na obshtestvenite poracki, IK "Trud I pravo", Sofia, 2012.)

Министерство на околната среда и водите, ОПОС, Бюлетин на установени пропуски и грешки при възлагане на обществени поръчки от бенефициенти по Оперативна програма "Околна среда 2007-2013 г.", 24.07.2014., Наличен на <http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/documentation/pdf>, посетен на 15.08.2014.

(Ministerstvo na okolnata sreda i vodite, OPOS, Buletin na ustanoveni propuski i greshki pri vazlagane na obshtestvenite poracki ot beneficentite po Operativna programa "Okolna sreda 2007-2013", 24.07.2014., Nalicen na <http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/documentation/pdf>, poseten na 15.08.2014.)

Министерство на регионалното развитие, <http://www.bgregio.eu/novini/1254/oprr.aspx>, 2014., посетен на 15.08.2014.

(Ministerstvo na regionalno razvitie, <http://www.bgregio.eu/novini/1254/oprr.aspx>, 2014., posetena na 15.08.2014.)

Министерство на труда и социалната политика, Агенция по заетостта, Междинно звено по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси", Наръчник за най-често допусканите грешки при кандидатстване по приоритетни оси 1 и 2 на Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" 2007 – 2013 г., София, 2009, Наличен на http://ophrd.government.bg/view_doc.php/3685, посетен на 15.08.2014.

(Ministerstvo na truda i sozialnata politica, Agencia po zaetosta, Megdinno zveno po Operativna programa "Razvitie na coveshkite resursi", Naracnic za nai-cesto dopuskanite greshki pri kandidastvane po prioritetni osi 1 i 2 na Operativna programa "Razvitie na coveshkite resursi" 2007-2013, Sofia, 2009, Nalicen na http://ophrd.government.bg/view_doc.php/3685, poseten na 15.08.2014.)

Министерство на труда и социалната политика, Агенция социално подпомагане, Междинно звено по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси", Наръчник за кандидати по приоритетна ос "Социално включване и насърчване на социалната икономика", или как проектното предложение да стане проект, София, 2009, Наличен на http://ophrd.government.bg/view_doc.php/3686, посетен на 15.08.2014.

(Ministerstvo na truda i sozialnata politica, Agencia sozialno podpomadane, Megdinno zveno po Operativna programa "Razvitie na coveshkite resursi", Naracnic za kandidati po prioritetna os "Sozialno vklucvane i nasarcavane na socialnata ikonomika", ili kak proektnoto predlogenie da stane proekt, Sofia, 2009, Nalicen na http://ophrd.government.bg/view_doc.php/3686, poseten na 15.08.2014.)

Министерство на финансите, Указание № 91-00-502/27.08.2007., Налично на <http://www.odit.info/?s=2&i=701>, посетено на 15.08.2014.

(Ministerstvo na finansite, Ukazanie № 91-00-502/27.08.2007., Nalicno na <http://www.odit.info/?s=2&i=701>, posetna na 15.08.2014.)

КРМГ, Анализ на основните причини за налагане на финансови корекции на бенефициенти по проекти, съфинансирани от Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз, София, 2014 г., Наличен на <http://eufunds.bg/bg/page/54>, посетен на 15.08.2014.

(КРМГ, Analiz na osnovnite pricini za nalagane na finansovi korekzii na benefizientite po proekti, safinansirani ot Structurnite fondove i Kochezionia fond na Evropeiskia sauz, Sofia, 2014, Nalicen na <http://eufunds.bg/bg/page/54>, poseten na 15.08.2014.)

ОПАК, http://www.opac.government.bg/bg/for_beneficiaries/public_orders, 2013., посетена на 15.08.2014.

(ОПАК, http://www.opac.government.bg/bg/for_beneficiaries/public_orders, 2013.), posetena na 15.08.2014.

ОПОС, Често допускани грешки при финансовото отчитане на проекти по ОПАК, Налична на http://www.opac.government.bg/userfiles/pages/files/for_beneficiaries_documents/1/Често_допускани_грешки_при_финансовото_отчитане_на_проекти_по_ОПАК.pdf, 2012., посетена на 15.08.2014.

(ОПАК, Cesto dopuskani greshki pri finansovoto otcitane na proekti po OPAK, Nalicna na http://www.opac.government.bg/userfiles/pages/files/for_beneficiaries_documents/1/Често_допускани_грешки_при_финансовото_отчитане_на_проекти_по_ОПАК.pdf, 2012., posetena na 15.08.2014.)

Тодоров, К., Бизнес предприемачество, Част I, БАРМП, София, 2011.

(Todorov, K., Biznes predpriemachestvo, Cast I, BARMP, Sofia, 2011.)

РОЛЯ/ПРИНОС НА КОХЕЗИОННИЯ ФОНД НА ЕС ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ ОТ БЪЛГАРИЯ НА ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО В ОБЛАСТТА НА ОКОЛНАТА СРЕДА

*Стоян Нейчев**

THE ROLE OF THE COHESION FUND AND THE COMMITMENTS OF BULGARIA IN THE FIELD OF ENVIRONMENT, STEMMING FROM THE TREATY FOR ACCESSION OF BULGARIA TO THE EU

Резюме

Настоящият доклад извършва кратък преглед и анализ на ролята на Кохезионния фонд с оглед задълженията на страната, произтичащи както от Договора за присъединяване към ЕС (следвайки договорените отлагателни срокове в преговорния процес), така и от правото на Съюза. Направен е обобщен преглед на напредъка спрямо изпълнението на заложените индикатори за изпълнение, финансовият принос на ЕС чрез Кохезионния фонд, както и проблемите, перспективите и последиците от установените ниски темпове на реализация на инфраструктурните проекти в областта на околната среда.

Процесът на изпълнение и достигане на задълженията на страната, произтичащи от Договора за присъединяване, както и законодателството на Съюза, се отличава със своята продължителност, както и необходимостта от ангажиране на значителен финансов, технически и административен ресурс. С оглед на горното, както и липсата на значим опит в реализацията на подобен тип (като обем и обхват) инвестиционни намерения поставя България в ситуация, в която потенциално да е невъзможно (частично или изцяло) да постигне заложените цели в областта на опазването на околната среда с всички произтичащи от това последици, вкл. санкции за неизпълнение, които са предвидени в съответните базови документи.

Ключови думи: Кохезионен фонд, Европейски съюз, околна среда
JEL: F53, Q56

Увод

Европейското законодателство съдържа определени изисквания в областта на опазването на околната среда, които всяка страна-член следва да достигне в определени периоди от време. За целта чрез бюджета на ЕС се финансират дейности, пряко целящи достигането на тези изисквания (критерии). Един от основните компоненти в това отношение е отвеждане и третиране на отпадъчни води с цел намаляване на дела на непречистените води, отделяни в околната среда и директно замърсяваща водните ресурси. С оглед на горното България чрез Оперативна програма "Околна среда" изпълнява редица инфраструктурни проекти, целящи да намалят замърсителите товари. Това изпълнение е съпътствано с редица затруднения, водещи до неизпълнение на основни задължения на страната, договорени чрез преговорния процес за присъединяване към Съюза. Предмет на доклада е именно текущото състояние на сектора, както и перспективите, които се очертават на база досега изпълнените ангажименти.

* докторант в катедра "МИО и бизнес", Университет за национално и световно стопанство, GSM 0888/392904, e-mail: siconsult.ood@gmail.com

1. Опазване на околната среда и нейното място в политиките на ЕС

Опазването на околната среда (ОС) не попада сред водещите и основни политики на Европейската икономическа общност (понастоящем Европейския съюз) след нейното създаване. Едва през първата половина на 70-те години на XX век в резултат на срещата на върха в Париж¹ опазването на ОС се извежда като водеща политика с оглед първостепенното ѝ значение и влиянието ѝ върху подобряването на икономическото развитие и качеството на живот. Околната среда и свързаните с това политики по нейното опазване намират реално изражение чрез въвеждането на допълнения към Римските договори (един от които е за създаване на Европейската икономическа общност) като същите са въведени² посредством подписването на Единния европейски акт. Последният допълва Учредителния договор като дава възможност на Общността "да запази, защитава и подобрява качеството на ОС" (Единен европейски акт, чл. 130R, 130S и 130T).

На съюзно ниво ЕС провежда различни политики като един от основните похвати за тяхното провеждане е бюджетът на съюза. Бонева (2011, стр. 9) твърди, че *"бюджетът на ЕС е основният финансов инструмент, който определя общата сума на приходите и разходите, необходими за постигане на целите и приоритетите на ЕС, за осъществяване на неговите общи политики и функционирането на Съюза"*. След членството на България в ЕС (а и преди това) регионалната политика, насочена към намаляване на различията между отделните региони и членки на съюза, се изпълнява посредством въвеждането на Структурните фондове и Кохезионния фонд (през новия програмен период, започващ от началото на 2014 г., са наричани структурни и инвестиционни фондове³).

Понастоящем кохезионната политика на съюза се осъществява посредством следните основни фондове⁴:

- Европейски фонд за регионално развитие;
- Европейски социален фонд;
- Кохезионен фонд.

Първият и последният от гореизброените са пряко свързани с политиките на ЕС в областта на опазването на ОС като на национално ниво първият засяга главно политиките в областта на управлението на отпадъците, последният – в областта на качеството на водите и въздуха. Предмет на настоящата разработка е изпълнението на ангажиментите на България, отнасящи се до отвеждането и пречистването на отпадъчните води, пряко влияещи върху качеството на водите, т.е. се разглежда използването на средствата от Кохезионния фонд като инструмент за достигане на законодателството (и изискванията) на съюза.

2. Правна рамка в областта на опазването на ОС, действаща в България

По-долу синтезирано е представена правната рамка, на чиято база се провежда политиката по опазване на ОС на съюзно и национално ниво, както следва:

Чрез Договора за присъединяване на България към ЕС е въведена дерогация (изключение), засягаща изпълнението на критериите относно 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"⁵. "Чрез

¹ http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/amsterdam_treaty/a15000_en.htm

² http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_singleact_en.htm

³ http://ec.europa.eu/contracts_grants/funds_bg.htm

⁴ http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/cohesion/index_en.cfm

⁵ <http://old.europe.bg/htmls/page.php?category=263&page=14>

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, (посочена по-долу) изискванията за канализационните мрежи и за пречистването 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" (цитат от т. 10, буква В).

Извън Договора, но във връзка с цитираната по-горе дерогация, следва да се отбележи наличието на Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г. за пречистването на градските отпадъчни води¹, ясно определяща изискванията спрямо държавите-членки, задължени да изградят съответните съоръжения за отвеждане и пречистване на отпадъчните води. В допълнение към горното, в областта на опазването на водите съществува Директива 2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 г. за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите² или често наричана за краткост Рамкова директива за водите.

По отношение на националното законодателство приложими актове са Законът за водите, Законът за опазване на околната среда, както и в по-широк план Законът за устройство на територията, Законът за устройство на черноморското крайбрежие, а също и редица други закони, наредби, постановления на Министерски съвет и актове, имащи отношение към опазването на околната среда.

3. Задължения на България в областта на опазването на ОС, произтичащи от Договора за присъединяване, както и законодателството на Съюза

Както накратко беше посочено по-горе в т. 3, съгласно приложенията към Договора за присъединяване, както и съобразно разпоредбите на Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г. за пречистването на градските отпадъчни води, до 31.12.2010 г. България следваше да е изградила съоръжения за отвеждане и пречистване на отпадъчни води в населени места с над 10 000 еквивалент жители. Отделно от това, отново съгласно разпоредбите на Договора, "агломерации между 2 000 и 10 000 е.ж. следва да изпълнят изискванията на Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г. за пречистването на градските отпадъчни води, в срок до 31.12.2014 г."³. Следва да се отбележи, че съгласно Договора България има и други задължения, свързани с опазването на ОС, най-вече насочени към изграждане на Регионални системи за управление на отпадъците, но тези дейности се финансират от Европейския фонд за регионално развитие, поради което не са предмет на настоящата разработка.

4. Ролята на Оперативна програма "Околна среда" за постигане на задълженията, произтичащи от Договора за присъединяване към Съюза

4.1. Кохезионният фонд и финансираната чрез негови средства Оперативна програма "Околна среда"

Оперативните програми (и в частност "Околна среда"), понастоящем изпълнявани в България, са основният практически инструмент за постигане и прилагане на целите и приоритетите на ЕС с оглед на връзката между бюджета на Съюза и финансираните от него дейности. Съгласно последния вариант на програмата, одобрен от Европейската комисия на

¹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:31991L0271&from=EN>

² <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:32000L0060&from=EN>

³ <http://ope.moew.government.bg/bg/notice/noticedetail/from/noticearchive/id/20/page/2>

14.02.2013 г.¹, същата е разработена "в рамките на цел "Сходство" на Европейската общност и нейното изпълнение ще се осъществява с финансовата подкрепа на Европейския съюз (чрез Кохезионния фонд и Европейския фонд за регионално развитие)".

Имайки предвид текста на програмата (раздел Д, т. I.1, стр. 48), главната стратегическа цел на програмата е "подобряване на качеството на живот на населението в страната, чрез осигуряване на здравословна и благоприятна среда и запазване на богатото природно наследство на основата на устойчиво развитие на страната". За постигане на тази цел бюджетът на ЕС за програмния период 2007-2013 г. (все още в реализация във връзка с правилото n+2) предвижда чрез Кохезионния фонд (КФ) да се финансират дейности в размер на малко над 2 млрд. лв., представляващи 80% от общите разходи по Приоритетна ос 1 (а останалите 20% са за сметка на националния бюджет), чиито предмет е инфраструктурата в областта на водите и е оста, финансирана от КФ. Останалите приоритетни оси се финансират от Европейския фонд за регионално развитие.

Обхватът на дейностите, финансирани от КФ чрез Приоритетна ос 1 на Оперативна програма "Околна среда" (ОПОС), синтезирано са 1). Реконструкция и/или изграждане на водоснабдителни и канализационни мрежи (с фокус върху последните), както и 2). Реконструкция и/или изграждане на пречиствателни станции за отпадъчни води. Като съпътстващи на горните се финансират и дейности по устройствено планиране и инвестиционно проектиране, надзор по време на строителството, разходи за управление, одит и др. дейности, пряко свързани с реализацията на инвестиционните намерения, имащи за предмет намаляването на количествата на отделяните в природата нетретирани отпадъчни води от бита и индустрията.

4.2. Показатели, демонстриращи достиженията в областта на опазване на околната среда чрез средствата от Кохезионния фонд

4.2.1. Размер на договорените и разплатени средства

Един от основните показатели, демонстриращи напредъка по изпълнението на задълженията на страната, е усвояемостта на средствата по ОПОС за програмния период 2007-2013 г., както и броя на изградените пречиствателни съоръжения (подробно разгледан в т. 4.2.2. по-долу). В таблица 1 е показана степента на усвояемост на средствата по оперативната програма (Забележка: данните са за цялата програма, а не за оста, тъй като практически липсва официална информация по отношение на извършените разходи по оси. Следва да се отбележи, че данните могат да бъдат сметени за меродавни, тъй като от всички извършени плащания над 80%² са по Приоритетна ос 1, съфинансирана от Кохезионния фонд) по тримесечия.

По-долу е представен критичен анализ по отношение на данните, посочени в таблица 1 с акцент върху тенденциите, изведени от посочената информация и произтичащите от това изводи по отношение изпълнението на ангажиментите на България:

- По отношение на степента на договаряне на средствата то се установява слаба степен на договаряне през първата една трета от периода. Същото се дължи на няколко основни предпоставки: 1). Сравнително късното одобряване на оперативната програма след началото на програмния период (около една година след началото на периода), което възпрепятства реалното започване на подготовката на необходимите документи за кандидатстване. Характерна особеност на проектите, финансирани от КФ, че те се отличават както с дългия период на подготовка, така и с необходимо значително

¹ http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/other/15102012_ope_text_bg_final.doc.pdf

² <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/napredak/26>

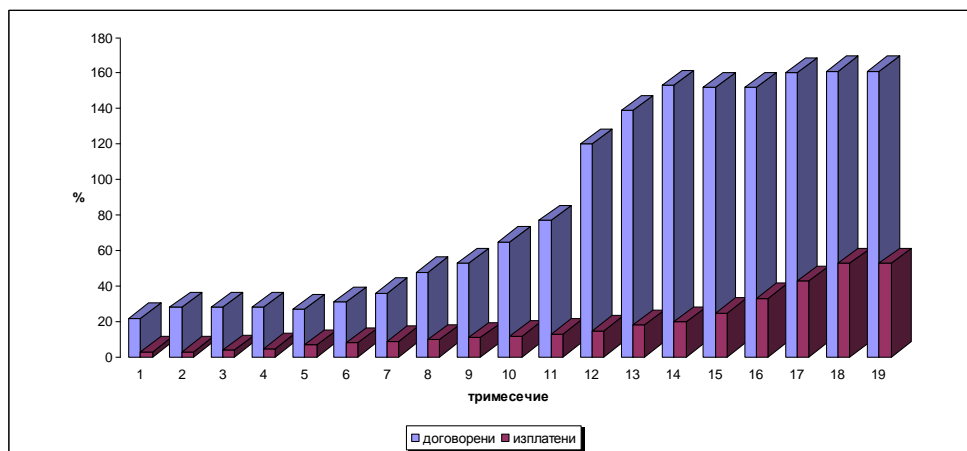
време за тяхната реализация, тъй като КФ финансира т. нар. "тежки инфраструктурни проекти", целящи изграждането на т.нар. "базова инфраструктура";

Таблица 1. Размер на договорените и изплатени средства по ОПОС 2007-2013 г. от началото на програмния период до края на първата половина на 2014 г.

Година	до 31.12. 2009	2010				2011				2012				2013				2014	
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
поре-дност	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
догово-рени (млн. лв.)	625	1019	999	986	964	1076	1265	1674	1876	2300	2705	4229	4911	5377	5349	5345	5668	5670	5664
%	22	28	28	28	27	31	36	48	53	65	77	120	139	153	152	152	160	161	161
изплатени (млн. лв.)	78	121	145	180	246	266	305	364	387	417	464	524	626	704	866	1162	1498	1864	1866
%	3	3	4	5	7	8	9	10	11	12	13	15	18	20	25	33	43	53	53

Източник: Портал на дирекция "Информация и системи за управление на средствата от ЕС", Министерски съвет, <http://eufunds.bg/bg/page/766>

Графично данните относно размера (процента) на договорените и изплатени средства е показан в графиката по-долу:



Фигура 1. Графично представяне договорените и изплатени средства по ОПОС 2007-2013 г. от началото на програмния период до втората половина на 2014 г.

2). Рязко увеличение на размера на договорените средства през втората половина на 2012 г. (т.е. през втората част от програмния период), главно дължащо се на значителния брой проектни предложения, представени към крайния срок (20.02.2012 г.) на Покана за кандидатстване по Приоритетната ос с общ финансов ресурс от 1,2 млрд. лв.¹; 3). Запазване на тенденцията на договаряне над наличните финансови средства

¹ http://ope.moew.government.bg/files/useruploads/files/calls/16_Infrastructure/Zapoved_izmenenie_16.pdf

при достигане на пик през 2014 г. (т.нар. наддоговаряне в размер на около 61% за оперативната програма като цяло и около 73% за приоритетната ос¹). Следва да се отбележи, че с Решение на МС № 500/23.08.2013 г. е разрешено наддоговаряне по пет оперативни програми², но ОПОС не е сред тях; 4). Значителна диспропорция между размерите на договорените и реално изплатени средства (над 300% или три пъти). Извън тази оперативна програма размерът на договорените средства по другите е между 96% и 105%³, а този на реално изплатените – между 63% и 76%, т.е. диспропорцията е под 50%; 5). Запазване на ниското ниво на усвояемост на средствата (показател за което е размерът на верифицираните и изплатени средства по програмата) през 2014 г., което е от решаващо значение за програмата с оглед правилото n+2 – Съгласно член 93 от Регламент (ЕО) № 1083/2006 на Съвета от 11 юли 2006 г. относно определянето на общи разпоредби на за Европейския регионален фонд, Европейския социален фонд и Кохезионния фонд и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1260/1999⁴, Комисията автоматично освобождава от ангажимента частта, която не е получила приемливо заявление за плащане до края на третата година (за периода 2007-2010 г.) и втората година (за 2011-2013 г.) след годината на ангажиментите по одобрения финансов план. Основно влияние върху ниския размер на усвояемост са спрението в края на 2013 г. плащания от страна на Европейската комисия по оперативната програма⁵ в размер на около 900 млн. евро. След временното продължаване на плащанията чрез бюджетни средства следва период (от март до август 2014 г.) на липса на плащания към Договарящия орган от страна на Националния фонд (Сертифициращ орган в структурата на Министерство на финансите). Тук е мястото да се изследва опитът на други държави, получаващи финансиране от страна на Европейската комисия (ЕК) за проекти в областта на околната среда. Полша е страната от Централна и Източна Европа, демонстрираща най-добри показатели както по отношение на договаряне на средствата, така и по тяхното усвояване и сертифициране от страна на ЕК. На примера на Полша правителствената политика в това отношение е насочена към осигуряване на необходимите ресурси преди тяхното възстановяване от страна на Комисията. Михалеску (2013) изследва политиката на полските правителства в това отношение: "*Полша реши да ускори процеса извършвайки плащания предварително* (преди възстановяването им) *като техният размер е над 7 млрд. евро с цел възможността за изпълнение на проектите*". В тази посока е решение на Министерство на финансите от началото на август 2014 г., с което са осигурени около 166 млн. лв. за разплащане на вече верифицирани разходи, извършени от общини-бенефициенти по оперативната програма⁶. С оглед на факта, че по данни на браншови организации общите строително-монтажни работи, които са реално извършени и за които е необходимо извършване на плащания, са около 1 млрд. лв., то горната сума е крайно недостатъчна за посрещане на всички извършени (или предстоящи да се извършат) плащания. Като резултат се установява наличие на няколко кумулативно проявяващи се негативни ефекти – спиране или намаляване на темповете на изпълнение на предвидените строителни дейности, пряко свързани с постигане на част от задълженията на България в областта на околната среда, произтичаща от Договора за присъединяване; с ог-

¹ <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/sektor-vodi/27>

² <http://www.government.bg/cgi-bin/e-cms/vis/vis.pl?s=001&p=0228&n=5089&g=>

³ <http://eufunds.bg/document/7322>

⁴ http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/l60014_en.htm

⁵ <http://ope.moew.government.bg/bg>

⁶ <http://ope.moew.government.bg/bg/news/newsdetail/from/current/id/649>

лед приближаване на крайния срок по оперативната програма – невъзможност в нейните рамки да се завършат инфраструктурните проекти и реална опасност от необходимостта за допълнителни средства от страна на бюджета за финансиране на дейностите, тъй като разходите не подлежат на възстановяване от страна на ЕК. Очакванията са в рамките на бюджетните възможности (в условия на растящ бюджетен дефицит, предизвикан както от обективни, така и субективни фактори) да продължи равномерно разплащане на вече верифицираните средства, но не и в размерите, напълно необходими за цялостно изплащане на всички разходи, които ще се извършат по програмата преди потенциалното възстановяване на плащанията от страна на ЕК. В случай, че тези плащания не се изпълняват в тяхната цялост, то средствата (поради посоченото по-горе правило n+2), дори и да се възстановят плащанията от страна на Комисията, то същите ще бъдат изгубени.

4.2.2. Индикаторите за изпълнение като водещ показател за постигнатия напредък

Съгласно общите правила и практики при управлението и изпълнението на оперативни програми, всяка една от тях е въвела индикатори, показващи и измерващи напредъка по изпълнение на отделните приоритетни оси. Спрямо ос 1 на ОПОС (финансирана от КФ) съгласно действащия вариант на програмата, одобрена от ЕК на 14.02.2013 г., са изведени два основни индикатора:

- за изпълнение – съобразно т. II.2.2. е въведен индикатор "Нови и рехабилитирани пречиствателни станции за отпадъчни води (ПСОВ)" като в края на програмния период (31.12.2015 г.) целевата стойност е 45 бр. при налична една нова ПСОВ в началото на програмния период (1.01.2007 г.). Необходимо е да се отбележи какъв е бил размерът на индикатора, посочен по-горе, при първоначално одобрения вариант на програмата, а именно 65. Намалването му спрямо първоначалните предвиждания е продиктуван както от практическа физическа невъзможност за неговото постигане (с оглед междинните резултати при изготвянето на преработената версия на програмата през 2013 г.), така и с липсата на необходимия финансов ресурс;
- за резултат – население, свързано към ПСОВ – целевата стойност е 65% към края на периода при базова такава от 40.5% към неговото начало.

Реалният напредък по отношение постигането на индикатора за изпълнение към края на първата половина на 2014 г. показва, че от общо предвидени за изграждане 45 ПСОВ такива реално са въведени в експлоатация в 10 населени места¹. Необходимо е да се подчертае, че това са предимно градове, чието население е близо до минимума като брой обслужвано население (10 000 еквивалент жители), спрямо който България има задължение да изгради съоръжения за третиране на отпадъчни води до края на 2010 г. (а именно градовете Троян, Хисаря, Вършец, Руен, Провадия, Сопот, Лозница, Пирдоп, Тунджа и Ябланица).

Заклучение

В Стратегически доклад на Европейската комисия² относно Кохезионната политика на Съюза в областта опазването на околната среда България се сочи като изключение от общите тенденции на съюзно ниво. Друг доклад до Главна дирекция "Регионална и урбанистична политика" на Европейската комисия Минева, Карабоев и Стефанов (2012, стр. 17) твърдят, че "индикаторите показват закъсняващо изпълнение на всички цели" като за целта дават и пример: "достиганията към 2010 са три новоизградени и рехабилитирани ПСОВ (а целта за края на 2010 г. е била 22)". Действително, сравнявайки заложените индикатори спрямо

¹ <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/sektor-vodi/27>

² http://ec.europa.eu/regional_policy/how/policy/doc/strategic_report/2013/factsheet5_environment.pdf

реалния напредък на работите (показател за което са реално усвоените средства по програмата) перспективите пред България да изпълни своите ангажименти в средносрочен план, са негативни. В общ план резултатите от прегледа демонстрират неизпълнение на задълженията на страната в областта на третирането на битови и индустриални отпадъчни води, произтичащи от основни документи на Съюза, вкл. Договора за присъединяване към него, т.е. на база представената по-горе информация може да се твърди, че към настоящия момент България не е в състояние да изпълни част от своите задължения като страна-член на ЕС.

Горните тенденции и перспективи са породени от няколко фундаментални фактора:

- с оглед на значителния финансов ресурс (имайки предвид текущото състояние на инфраструктурата, както и високите изисквания на ЕС в областта на околната среда, породени от различните източници на право на Съюза, включително договорните взаимоотношения между България и ЕС) бюджетът на структурните/кохезионните фондове на Съюза не може да бъде достатъчен източник, който самостоятелно да създаде възможните условия за достигане на екологичното законодателство на съюзно ниво. В допълнение, имайки предвид факта, че в случая се прилага принципът на допълняемост, гарантиращ, че приносът от бюджета на ЕС не замества еквивалентни разходи на страната, а ги допълват¹. В тази връзка е предизвикателство пред националния бюджет на страната да посрещне всички необходими разходи, респ. да достигне нивото на изграденост на техническата инфраструктура с цел спазване на договорните задължения. Разбира се, при прилагане на правилото "замърсителят плаща"² в някои от случаите тарифите (т.е. таксите, които заплащат за услугата) за съответните замърсители би стигнала нива, които биха станали социално непоносими³, което на свой ред ще доведе до невъзможност от изпълнение на проектите, т.е. неизпълнение на ангажиментите;
- както беше посочено и по-горе, реалното стартиране на работите по изпълнение на ОПОС, е закъсняло спрямо първоначално определените графици. Съгласно доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите относно политиката на сближаване: стратегически доклад за 2013 г. относно изпълнението на програмата за периода 2007-2013 г.⁴ подобен тип закъснения са сред главните предизвикателства проекти, финансирани от фондовете на ЕС. Отчитайки факта, че както подготовката, така и изпълнението на подобен тип проекти отнема обикновено няколко години, то навременното стартиране с подготовителните работи е ключов фактор за изпълнението на ангажиментите на страната;
- съгласно друга констатация от цитирания по-горе доклад, сред основните предизвикателства пред изпълнението е и липсата в достатъчна степен на развит административен капацитет – това се отразява във всички етапи на проектния цикъл – навременната подготовка на оперативната програма и впоследствие изискванията за кандидатстване; оценката на проектните предложения; действията, свързани с последващ контрол спрямо проведените процедури за възлагане на обществените поръчки; мониторинга и верификацията на средства и др.;
- липсата на средства за извършване на плащания спрямо общините (бенефициенти по договори за безвъзмездна финансова помощ) практически довежда до невъзможност за изпълнение на проектите. Самите бенефициенти на свой ред не могат да осигурят със собствени средства разплащанията с оглед големия обем на инфраструктурните

¹ http://ec.europa.eu/budget/reform2008/library/issue_paper/070614_webfiche_cofinancing_en.pdf

² <http://ec.europa.eu/environment/legal/liability/>

³ http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/cost/guide2008_en.pdf

⁴ http://ec.europa.eu/regional_policy/how/policy/doc/strategic_report/2013/strat_report_2013_bg.pdf

проекти, които се изпълняват (макар и да имат такива задължения съгласно подписаните от тях договори с финансиращата институция). С оглед на факта, че общините са страни по договори, които в общия случай предвиждат неустойки за тях в ролята им на възложители, то потенциална перспектива е заплащане на значителни суми спрямо изпълнителите на строителни работи, което допълнително би затруднило финансовото състояние на общините и индиректно би намалило допълнително желанието и готовността им да подготвят и изпълняват подобен тип проекти, което индиректно допълнително ще затрудни постигането на заложените индикатори;

- следва да се отбележат трайно негативните последици, които биха настъпили в случай, че ЕК започне наказателна процедура спрямо България в Съда на Европейския съюз за неизпълнение на нейни ангажименти, произтичащи от правото на ЕС. Към настоящия момент такъв тип процедури (специално в областта на третирането на отпадъчните води) не са масово прилагани от страна на ЕК в Централна и Източна Европа с оглед главно на факта, че е необходимо както технологично време, така и значим финансов ресурс за достигане на изискванията. Не така стои въпросът с други приоритетни дейности в рамките на ОПОС, но финансирани от Европейския фонд за регионално развитие, а именно изграждането на Регионални системи за управление на отпадъците (вкл. закриване на съществуващи нерегламентирани депа) като задълженията на България е да изгради 24 депа за отпадъци като към момента процентът на изпълнение на този индикатор е минимален. В тази връзка Комисията през месец януари 2014 г. е започнала наказателна процедура¹ срещу страната за неизпълнение на поети ангажименти в областта на опазването на околната среда. Необходимо е да се подчертае и потенциалния краен резултат от тази процедура – еднократна глоба в значителен размер, както и налагане на ежедневна такава до достигане на договорените условия;
- в по-общ план така изведеното текущо състояние на сектор "околна среда" очертава тенденции и перспективи, които показват допълнителни затруднения при прилагането на Кохезионната политика на ЕС, водещо до трайна невъзможност за постигане на средните за Съюза нива на кохезия.

Литература

Бонева, Св., 2011. Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на ЕС;

Минева, Д., Карабоев, Ст. и Стефанов, Р., 2012. доклад до Главна дирекция "Регионална и урбанистична политика" на Европейската комисия

KPMG, 2014. EU Funds in Central and Eastern Europe

Paliova, I., Lybek, T. – International Monetary Fund, 2014. Bulgaria's EU Absorption: Maximizing the Potential

Potluka, O., 2010. Impact of EU Cohesion Policy in Central Europe

Mihailescu, Gr., 2013. Poland – Best Practices Case in EU Funding Absorption

Приложения към Договора за присъединяване на България към ЕС

Закон за опазване на околната среда

Закон за водите

Национална стратегическа референтна рамка

Оперативна програма "Околна среда 2007-2013 г."

¹ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-47_en.htm

Директива 91/271/ЕИО на Съвета от 21 май 1991 г. за пречистването на градските отпадъчни води

Директива 2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 г. за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите

Регламент (ЕО) № 1083/2006 на Съвета от 11 юли 2006 г. относно определяне на общи разпоредби за Европейския регионален фонд, Европейския социален фонд и Кохезионния фонд и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1260/1999

<http://europa.eu>

<http://ec.europa.eu>

<http://ope.moew.government.bg>

<http://eufunds.bg>

<http://www.government.bg>

ПРЕДВАРИТЕЛЕН КОНТРОЛ ВЪРХУ ПРОЦЕДУРИ ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ, ФИНАНСИРАНИ СЪС СРЕДСТВА ОТ ЕВРОПЕЙСКИТЕ ФОНДОВЕ

*Илонка Горанова**

Резюме

Предмет на настоящия доклад са въпроси, свързани с осъществяването на предварителен контрол върху процедури за обществени поръчки, финансирани напълно или частично от европейските фондове като цел, правно основание, обхват и производство пред Агенцията по обществени поръчки. Докладът е съобразен с действащото българско законодателство и по-конкретно с последните промени в Закона за обществените поръчки, обнародвани в Държавен вестник, бр. 40 от 13 май 2014 г.

Ключови думи: обществени поръчки, предварителен контрол, средства от европейски фондове
JEL: K23

PRELIMINARY CONTROL OVER PUBLIC PROCUREMENT PROCEDURES FULLY OR PARTIALLY FINANCED WITH RESOURCES FROM THE EUROPEAN FUNDS

Summary

The subject matter of the present report concerns the ex-ante control over public procurement procedures fully or partially financed with resources from the European funds in terms of purpose, legal grounds, scope and procedure before the Public Procurement Agency. The report is consistent with the current Bulgarian legislation and, in particular, with the latest amendments to the Public Procurement Act, as promulgated in the State Gazette, issue 40 of 13 May, 2014.

Key words: public procurement, ex-ante control, resources from the European funds
JEL: K23

В началото на настоящата година Народното събрание прие Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки, чийто разпоредби бяха обнародвани в брой 40 на Държавен вестник (ДВ) от 13 май 2014 г. и в основната си част влязоха в сила от 1 юли 2014 г.¹ Те доведоха до многобройни и съществени промени в правния режим на възлагане на обществените поръчки в Република България, включително и по отношение предварителния контрол, осъществяван от Агенцията по обществени поръчки върху процедури за обществени поръчки, финансирани напълно или частично от европейските фондове. По смисъла на Закона за обществените поръчки² (ЗОП) касае се за средства от Структурните фондове, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за рибарство. Целта на предварителния контрол е да се предотвратят нередности при усвояването на средства от тези фондове.

I. На основание чл. 19, ал. 2, т. 22 от ЗОП изпълнителният директор на Агенцията по обществени поръчки осъществява предварителен контрол върху процедури за обществени поръчки, финансирани напълно или частично от европейските фондове в следните случаи:

- когато поръчката е за *строителство на стойност, равна или по-висока от 2 640 000 лв.*

* Илонка Горанова е доктор, главен асистент в катедра "Публичноправни науки" на Юридическия факултет на УНСС, e-mail: ilgordanova@unwe.bg

¹ Вж. § 121 от Преходните и Заклучителните разпоредби на Закона за изменение и допълнение на ЗОП.

² Обн. ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г., с посл. изм. и доп. Настоящият доклад е съобразен с промените в ЗОП, обнародвани в ДВ, бр. 40 от 13 май 2014 г. и влезли в сила.

- когато поръчката е за *доставка или услуга на стойност, равна или по-висока от съответната стойност, посочена в чл. 45в, ал. 2 от ЗОП.*

Разпоредбата на чл. 45в, ал. 2 от ЗОП се намира в Глава втора "Общи правила за възлагане на обществени поръчки", раздел VIII. "Изпращане на информация до Европейската комисия" и засяга случаите, в които възложителите са задължени да изпращат за публикуване определени документи и информация освен в Регистъра на обществените поръчки и в "Официален вестник" на Европейския съюз. Тези случаи зависят най-общо от това кой е субектът-възложител, какъв е обектът на обществената поръчка и каква е нейната стойност без ДДС. В ал. 2 са посочени седем хипотези, свързани с доставки и услуги, както следва:

- случаите, когато *възложители по чл. 7, т. 1 от ЗОП са централни органи на държавна власт, техни обединения, както и възложители по чл. 7, т. 2 и 4 от ЗОП възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП на стойности без ДДС, равни или по-високи от 254 254 лв.* – за доставки, услуги по приложение № 2 и конкурс за проект, съответно 391 160 лв. – за услуги по приложение № 2, категория 8, телекомуникационни услуги от категория 5, еквивалентни на референтни номера по CPV 7524, 7525 и 7526, услуги по приложение № 3, както и конкурс за проект, свързан с тези услуги;

- случаите, когато *възложители по чл. 7, т. 1 от ЗОП са териториални органи на държавна власт, техни обединения, както и възложители по чл. 7, т. 3 от ЗОП, които възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП на стойности без ДДС, равни или по-високи от 391 160 лв.* – за доставки, услуги и конкурс за проект;

- случаите, когато *възложители по чл. 7, т. 1 от ЗОП, които осъществяват дейности в областта на отбраната, възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП, на стойности без ДДС, равни или по-високи от 391 160 лв.* – за доставки и 254 254 лв. – за доставки по приложение № 4;

- случаите, когато *възложители, които осъществяват дейности в областта на отбраната и са централни органи на държавна власт, възлагат обществени поръчки, по чл. 3, ал. 1 от ЗОП, на стойности без ДДС, равни или по-високи от 254 254 лв.* – за услуги по приложение № 2 и конкурс за проект, съответно 391 160 лв. – за услуги по приложение № 2, категория 8, телекомуникационни услуги от категория 5, еквивалентни на референтни номера по CPV 7524, 7525 и 7526, услуги по приложение № 3, както и конкурс за проект, свързан с тези услуги;

- случаите, когато *възложители, които осъществяват дейности в областта на отбраната и са териториални органи на държавна власт, възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП за услуги и конкурс за проект, на стойности без ДДС, равни или по-високи от 391 160 лв.;*

- случаите, когато *възложители по чл. 7, т. 5 или 6 от ЗОП възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП на стойности без ДДС, равни или по-високи от 782 320 лв.* – за доставки, услуги и конкурс за проект;

- случаите, когато *възложители по чл. 7 от ЗОП възлагат обществени поръчки по чл. 3, ал. 2 от ЗОП на стойности без ДДС, равни или по-високи от 782 320 лв.* – за доставки, услуги и конкурс за проект.

С цел яснота на изложението тук ще посочим субектите-възложители и видовете обекти на обществени поръчки.

- Съгласно чл. 7 от ЗОП, възложители на обществени поръчки са:

1. органите на държавна власт, Президентът на Република България, омбудсманът на Република България, Българската народна банка, главният прокурор и административните ръководители на прокуратурите в страната, както и други държавни институции, създадени с нормативен акт;

2. дипломатическите и консулските представителства на Република България в чужбина, както и постоянните представителства на Република България към международните организации;

3. публичноправните организации;

4. обединенията от субекти по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП;

5. публичните предприятия и техни обединения, когато извършват една или няколко от дейностите по чл. 7а -7д от ЗОП;

6. търговците или други лица, които не са публични предприятия, когато въз основа на специални или изключителни права извършват една или няколко от дейностите по чл. 7а – 7д от ЗОП¹.

Съгласно § 1, т. 21 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "*Публичноправна организация*" е юридическо лице, което независимо от неговия търговски или производствен характер е създадено с цел задоволяване на обществени интереси и за което е изпълнено някое от следните условия:

- финансирано е повече от 50 на сто от държавния бюджет, от бюджетите на държавното обществено осигуряване или на Националната здравноосигурителна каса, от общинските бюджети или от възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП;

- повече от половината от членовете на неговия управителен или контролен орган се определят от възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП;

- обект е на управленски контрол от страна на възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП; управленски контрол е налице, когато едно лице може по какъвто и да е начин да упражнява доминиращо влияние върху дейността на друго лице.

Публичноправна организация по смисъла на ЗОП е и лечебно заведение – търговско дружество, на което повече от 30 на сто от приходите за предходната година са за сметка на държавния и/или общинския бюджет, и/или бюджета на Националната здравноосигурителна каса.

Съгласно § 1, т. 23 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "*Публично предприятие*" е търговец по смисъла на Търговския закон или съгласно законодателството на държава членка, върху който възложители по чл. 7, т. 1, 3 или 4 от ЗОП могат да упражняват пряко или косвено доминиращо влияние.

Съгласно § 1, т. 22 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "*Доминиращо влияние*" е налице, когато възложители по чл. 7, т. 1 от ЗОП или публичноправни организации:

- притежават над 50 на сто от капитала на предприятието, или

- притежават блокираща квота в капитала на предприятието, или

- могат да назначат повече от половината от членовете на управителните или контролните органи на предприятието.

• Съгласно чл. 3 от ЗОП, обекти на обществени поръчки са както следва:

- по ал. 1:

1. доставките на стоки, осъществявани чрез покупка, наемане, лизинг със или без право на закупуване или покупка на изплащане, както и всички необходими предварителни дейности по употребата на стоката като инсталиране, тестване на машини и съоръжения и други;

2. предоставянето на услуги;

3. строителството, включително:

а) изпълнение на строеж или проектиране и изпълнение на строеж;

б) изпълнение или проектиране и изпълнение на един или няколко вида строителни и монтажни работи по приложение № 1;

¹ Това са: дейности, свързани с природен газ, топлинна или електрическа енергия; дейности, свързани с питейна вода; дейности, свързани с транспортни услуги; дейности, свързани с предоставяне на универсална пощенска услуга и дейности, свързани с експлоатацията на дадена географска област.

в) изпълнение с каквито и да е средства на една или повече дейности по изпълнение на строеж в съответствие с изискванията на възложителя.

- по ал. 2:

1. доставка на военно оборудване, включително всякакви части, компоненти и/или монтажни елементи за него, в т. ч. оборудването, включено в списъка на продуктите, свързани с отбраната, приет на основание чл. 2, ал. 1 от Закона за експортния контрол на продукти, свързани с отбраната, и на изделия и технологии с двойна употреба;

2. доставка на специално оборудване, включително всякакви части, компоненти и/или монтажни елементи за него;

3. строителство и/или услуги, пряко свързани с оборудването по чл. 3, ал. 2, т. 1 и 2 от ЗОП, за всеки и всички елементи от неговия жизнен цикъл;

4. строителство и/или услуги за специфични военни цели или специално строителство и специални услуги.

Съгласно § 1, т. 1 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "Военно оборудване" е оборудване, специално проектирано или адаптирано за военни цели и предназначено за използване като оръжие, боеприпаси или материал с военно предназначение.

Съгласно § 1, т. 26а от Допълнителните разпоредби на ЗОП "Специално оборудване, строителство или услуга" е оборудване, строителство или услуга за целите на сигурността, които включват, изискват и/или съдържат класифицирана информация.

II. По аргумент от чл. 20а, ал. 1 от ЗОП, предварителният контрол обхваща:

- обявлението за обществена поръчка;

- решението за откриване на ограничена процедура на основание чл. 76, ал. 3 от ЗОП, процедура на договаряне с обявление или процедура на състезателен диалог;

- методиката за оценка на офертите – при критерий икономически най-изгодна оферта.

- мотивите за определените критерии за подбор и съответствието на критериите с изискванията на чл. 25, ал. 5 – 7 от ЗОП.

• Предварителен контрол по отношение обявлението за обществена поръчка

При подготовката на обществената поръчка следва да се има предвид разпоредбата на чл. 25, ал. 2 от ЗОП, съгласно която обявлението трябва да съдържа най-малко следната информация:

1. наименование, адрес, телефон, факс, електронен адрес на възложителя и лице за контакт;

2. вид на процедурата;

3. обект, предмет и прогнозна стойност на поръчката, както и количество или обем, включително на обособените позиции – Важно е да се отбележи, че *след промените в ЗОП, обнародвани в бр. 40 от 2014 г. възложителите вече са длъжни да посочват в обявлението и прогнозната стойност на обществената поръчка*. Видно от мотивите към законопроекта "допълнението цели публичност и прозрачност, включително чрез създаването на възможност за извършване на последващ контрол на цената, определена в договора за обществена поръчка"¹. Освен това се отбелязва, че "с посочването на стойността кандидатите и участниците ще имат информация, която е важна за изготвянето на офертите им и ще се ограничат случаите, в които възложителите ще бъдат принудени да прекратят поръчката на основание чл. 39, ал. 1, т. 3 от ЗОП поради надвишаване от страна на офертите на финансовия ресурс, който те могат да осигурят за изпълнението на поръчката"²;

4. код съгласно Общия терминологичен речник (CPV) – Съгласно § 1, т. 14а от Допълнителните разпоредби на ЗОП "Общ терминологичен речник (CPV – Common Procurement

¹ Вж. Мотиви към Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки, сигнатура 302-01-14; внесен от Министерски съвет на 29 август 2013 г., www.parliament.bg

² Пак там.

Vocabulary)" е единна система за класификация, приложима към обществените поръчки, с цел да бъдат уеднаквени различните препратки, използвани от възложителите за описание на предмета на провежданите от тях процедури за възлагане на обществени поръчки. При констатирани различия между CPV и Общата номенклатура на икономическите дейности в Европейските общности (NACE – Nomenclature generale des activites economiques dans les Communautés Europeennes) или между CPV и Централна класификация на продуктите (CPC – Central Product Classification) предимство имат съответно NACE и CPC номенклатурите. По аргумент от чл. 30, ал. 1 от Правилника за прилагане на ЗОП в случаите на различие между описанието на предмета на обществената поръчка и посочения в обявлението код съгласно Общия терминологичен речник (CPV) за верни се считат данните от описанието на предмета на поръчката;

5. място и срок за изпълнение на поръчката;

6. критериите за подбор¹, когато възложителят определя такива, включващи изискване по чл. 49 от ЗОП, и/или минимални изисквания за икономическото и финансовото състояние на кандидата или участника, и/или за техническите му възможности, и/или квалификация, както и посочване на документите, с които те се доказват – Важно е да се отбележи, че с промените в ДВ, бр. 40 от 2014 г. се въведоха някои допълнителни уточнения в този текст. Съгласно чл. 25, ал. 6 от ЗОП критериите за подбор и документите, с които се доказва съответствието с тях, трябва да са съобразени и да съответстват на обекта, предмета, стойността, сложността, както и количеството или обема на обществената поръчка и предназначението на строителството, доставките или услугите. *Като критерий за подбор може да се изисква признат опит в съответния сектор, но не може да се включват условия или изисквания, които са свързани с изпълнението само на обществени поръчки, или с изпълнението на конкретно посочени програми или проекти, или с конкретизирането на източници на финансиране, или на определен брой изпълнени договори с конкретно посочване на предмета им и други, ако такива условия или изисквания са в нарушение на условията по чл. 25, ал. 5 от ЗОП*². Когато обществената поръчка има обособени позиции, критериите за подбор за всяка от обособените позиции трябва да съответстват на изброените характеристики за съответната позиция. Критериите за подбор, които възложителят определя, трябва да са еднакви за всички участници в процедурата.

7. условия и размер на гаранцията за участие и на гаранцията за изпълнение на договора – Важно е да се отбележи, че след промените от ДВ, бр. 40 от 2014 г. *размерът на гаранцията за изпълнение на договора е увеличен и вече вместо не повече от 3 на сто е не повече от 5 на сто от стойността на поръчката;*

8. условия и начин на плащане;

9. срок на валидност на офертите при открита процедура;

10. критерия за оценка на офертите, а при критерий икономически най-изгодна оферта – и показателите за комплексна оценка с тяхната относителна тежест или подреждането им по важност в низходящ ред, когато по обективни причини е невъзможно да се посочи относителната им тежест – Тук е важно да се обърне внимание на забраната по чл. 25, ал. 10 от ЗОП, съгласно която когато избраният критерий е икономически най-изгодна оферта, възложителите нямат право да включват критерии за подбор като показатели за оценка на

¹ По отношение критериите за подбор със ЗИДЗОП, обн. в ДВ, бр. 40 от 2014 г. бяха направени някои значителни промени, но поради ограничението в обема на доклада те няма да бъдат разгледани в него.

² Разпоредбата на чл. 25, ал. 5 от ЗОП след допълнението от ДВ, бр. 40 от 2014 г. гласи: "Възложителите нямат право да включват в решението, обявлението или документацията условия или изисквания, които дават предимство или необосновано ограничават участието на лица в обществените поръчки и които не са съобразени с предмета и количеството или обема на обществената поръчка."

офертите. Освен това е необходимо да се обърне внимание и на изменението в разпоредбата на чл. 37, ал. 2 от ЗОП, обн. в ДВ, бр. 40 от 2014 г., която гласи, че *при обществени поръчки по чл. 3, ал. 1 от ЗОП, които имат за предмет проектиране и изпълнение на строителство, както и при конкурсите за проект, не може да се използва критерият най-ниска цена.*;

11. възможност за представяне на варианти в офертите;

12. възможност участниците да подават оферти само за една, за всички или за една или повече обособени позиции – когато предметът на поръчката включва няколко обособени позиции;

13. място и срок за получаване, цена и начин на плащане на документацията за участие в процедурата – Важно е да се отбележи, че възложителите нямат право да поставят изискване документацията за участие да се получава на място и са длъжни да предоставят документацията на всяко лице, поискало това, включително като му я изпратят за негова сметка. В тези случаи може да се изиска от лицата заплащането на документацията, като цената се посочва в обявлението и не може да бъде по-висока от действителните разходи за нейното отпечатване и размножаване.;

14. място и срок за получаване на заявленията или на офертите;

15. място и дата на отваряне на офертите или на заявленията за участие;

16. дата на публикуване на предварителното обявление по чл. 23 от ЗОП, ако има такова;

17. дата на изпращане на обявлението.

Законът предоставя правото на възложителите в обявлението за обществената поръчка да предвидят и:

- възможност за провеждане на електронен търг – Съгласно § 1, т. 5 от Допълнителните разпоредби на ЗОП "Електронен търг" е повтарящ се (стандартен) процес, който включва електронно устройство за представяне на нови по-ниски цени и/или нови стойности за някои позиции от офертите след първоначалната цялостна оценка на офертите, което дава възможност те да бъдат класирани чрез използване на методи за автоматично оценяване.;

- изискване за създаване на юридическо лице, когато участникът, определен за изпълнител, е обединение на физически и/или юридически лица – Важно е да се отбележи, че в този случай новосъздаденото юридическо лице ще бъде обвързано от офертата, подадена от обединението;

- възможност за представяне на оферти за една или повече от номенклатурите в обособените позиции, включени в предмета на обществената поръчка – при възлагане на обществени поръчки за доставка на лекарствени продукти по Закона за лекарствени продукти в хуманната медицина или на медицински изделия по Закона за медицинските изделия.

По аргумент от чл. 25, ал. 4 от ЗОП при ограничени процедури, процедури на договаряне с обявление и процедури на състезателен диалог възложителите могат да включат в обявлението и ограничение на броя кандидати, които ще бъдат поканени да представят оферти, да преговарят или да участват в диалог, при условие че има достатъчен брой кандидати, които отговарят на изискванията. В тези случаи в обявлението се посочват обективни и недискриминационни критерии или правила, които възложителите възнамеряват да приложат, минималният брой кандидати, които ще бъдат поканени, а по преценка на възложителя – и максималният им брой.

Съгласно чл. 26 от ЗОП възложителите могат да предвидят в обявлението и допълнителни изисквания за изпълнението на обществената поръчка, свързани с опазването на околната среда, безработицата и разкриването на работни места за лица с увреждания, при спазване на изискванията по чл. 25, ал. 5 от ЗОП¹. При възлагане на обществени поръчки по чл. 3, ал. 2 от ЗОП освен посочените изисквания, възложителите могат да предвидят и специални изисквания за изпълнението на обществената поръчка, свързани с възлагането на подизпъл-

¹ Вж. предходната бележка под линия

нителни, или такива, с които се цели гарантиране сигурността на класифицирана информация и/или сигурността на доставките.

- Предварителен контрол върху решението за откриване

Предварителният контрол обхваща не всяко решение за откриване на процедура за възлагане на обществена поръчка, а само посочените по-долу решения:

- за откриване на ограничена процедура на основание чл. 76, ал. 3 от ЗОП – това е процедурата, при която оферти могат да подадат само кандидати, които са получили покана от възложителя след предварителен подбор. Разпоредбата на чл. 76, ал. 3 от ЗОП предвижда възможност за възложителите по чл. 7, т. 1 и 4 от ЗОП при възникване на обстоятелства от изключителна спешност, в резултат на които е невъзможно спазването на срока по чл. 76, ал. 1 от ЗОП¹, да могат да определят срок за получаване на заявленията за участие в предварителния подбор не по-кратък от 15 дни от датата на изпращане на обявлението или не по-кратък от 10 дни, когато обявлението е изпратено по електронен път.
- за откриване на процедура на договаряне с обявление – това е процедурата на договаряне, при която възложителят провежда преговори за определяне клаузите на договора с един или повече участници, избрани от него след предварителен подбор;
- за откриване на процедура на състезателен диалог – това е процедура, при която всяко заинтересовано лице може да подаде заявление за участие и възложителят провежда диалог с допуснатите след предварителен подбор кандидати с цел определяне на едно или повече предложения, отговарящи на неговите изисквания, след което кани кандидатите с подходящи предложения да подадат оферти.

- Предварителен контрол по отношение методиката за оценка на офертите - при критерий икономически най-изгодна оферта

С промените от ДВ, бр. 40 от 2014 г. беше приета и една *нова разпоредба в ЗОП* – тази на чл. 28а, чиято ал. 1 гласи, че когато критерият за оценка е икономически най-икономически най-изгодна оферта:

1. чрез избраните показатели и тяхната относителна тежест в комплексната оценка трябва да се осигури определяне на офертата, която предлага най-добро съотношение качество-цена;
2. с показателите за оценка се оценяват самостоятелно характеристиките на предмета на обществената поръчка по отношение на качество, цена, технически предимства, естетически и функционални характеристики, характеристики, свързани с опазване на околната среда, текущи разходи, рентабилност, сервизно обслужване и техническа помощ, дата на доставка и период на доставка или срок на изпълнение и други; при възлагане на поръчки по чл. 3, ал. 2 от ЗОП може да се включат и показатели като разходи по време на жизнения цикъл² на продукта, сигурност на доставката, оперативна съвместимост, работни характеристики и други;
3. за обществени поръчки за строителство с показателите за оценка може да се оценяват характеристики, свързани със:
 - а) качеството или техническите показатели на влагани строителни продукти, на строителни и монтажни работи или на строежа, или

¹ Съгласно чл. 76, ал. 1 от ЗОП възложителят изпраща обявлението за обществена поръчка до Агенцията по обществени поръчки за вписване в Регистъра на обществените поръчки най-малко 37 дни преди крайния срок за получаване на заявленията за участие в предварителния подбор на кандидати.

² Съгласно § 1, т. 6а от Допълнителните разпоредби на ЗОП "Жизнен цикъл" са всички възможни стадии на продукт, например научноизследователски и развоен, промишлена разработка, производство, експлоатация, поправка, модернизация, изменение, поддръжка, логистика, обучение, изпитване, извеждане от употреба и обезвреждане.

б) качеството на предлаганите технологии и/или организация на изпълнение на строежа, или на отделни строителни и монтажни работи.

Относителните тежести на показателите за оценка може да се определят по два начина: с конкретна стойност в рамките на общата оценка или чрез подреждане по важност в низходящ ред когато по обективни причини е невъзможно да се приложи първият начин.

Съгласно чл. 28а, ал. 3 от ЗОП указанията за определяне на оценката по всеки показател трябва да:

1. дават възможност да се оцени нивото на изпълнение, предложено във всяка оферта, в съответствие с предмета на обществената поръчка и техническите спецификации;

2. дават възможност да бъдат сравнени и оценени обективно техническите предложения в офертите;

3. осигуряват на кандидатите и участниците достатъчно информация за правилата, които ще се прилагат при определяне на оценката по всеки показател, като за:

а) количествено определените показатели се определят стойностите в цифри или в проценти и се посочва начинът за тяхното изчисляване;

б) качествените показатели, които са количествено неопределими, се посочва начинът за тяхното оценяване от комисията с конкретна стойност чрез експертна оценка.

Законът категорично забранява да се допуска включването на показатели за оценка, които не са пряко свързани с предмета на поръчката, както и показатели, които отчитат времето за извършване на плащанията в полза на изпълнителя (отложено или разсрочено плащане).

При обществена поръчка с предмет проектиране и изпълнение на строителство показателите за оценка включват характеристики по чл. 28а, ал. 1, т. 2 от ЗОП и за проектирането, и за строителството.

Както вече беше посочено, съгласно чл. 25, ал. 10 от ЗОП когато избраният критерий е икономически най-изгодна оферта, възложителите нямат право да включват критерии за подбор като показатели за оценка на офертите. Нарушаването на тази забрана води до ангажиране на административнонаказателната отговорност на възложителите, а така също и до налагане на финансови корекции¹.

- Предварителен контрол върху мотивите за определените критерии за подбор и съответствието на критериите с изискванията на чл. 25, ал. 5 – 7 от ЗОП

С последните промени в ЗОП, обхватът на предварителния контрол, осъществяван от Агенцията по обществени поръчки беше разширен и понастоящем обхваща и мотивите за определените критерии за подбор и съответствието на критериите с изискванията на чл. 25, ал. 5 – 7 от ЗОП.

Поради изискването за ограничение в обема на доклада критериите за подбор няма да бъдат разглеждани подробно, но е важно да бъде отбелязано, че разпоредбите, свързани с изискванията към финансовото и икономическото състояние на кандидатите, както и с техническите им възможности и квалификация също претърпяха редица промени, считано от 1 юли 2014 г.

Тук ще се ограничим до разпоредбите на чл. 25, ал. 5 и 6 от ЗОП след промените от 2014 г., както и до текста на чл. 25, ал. 7 от ЗОП. Законът категорично забранява на възложителите да включват в решението, обявлението или документацията условия или изисквания, които дават предимство или необосновано ограничават участието на лица в обществените поръчки и които не са съобразени с предмета и количеството или обема на обществената поръчка. Критериите за подбор и документите, с които се доказва съответствието с тях, трябва да са съобразени и да съответстват на обекта, предмета, стойността, сложността, както и количеството или обема на обществената поръчка и предназначението на строителството, доставките или услугите. Като критерий за подбор може да се изисква признат

¹ По-подробно вж. Горанова, Ил. "Нарушаване на забраната по чл. 25, ал. 7 от Закона за обществените поръчки", Електронно списание на НБУ, бр. 1/2012 г., www.nbu.bg

опит в съответния сектор, но не може да се включват условия или изисквания, които са свързани с изпълнението само на обществени поръчки, или с изпълнението на конкретно посочени програми или проекти, или с конкретизирането на източници на финансиране, или на определен брой изпълнени договори с конкретно посочване на предмета им и други, ако такива условия или изисквания са в нарушение на условията по чл. 25, ал. 5 от ЗОП. Когато обществената поръчка има обособени позиции, критериите за подбор за всяка от обособените позиции трябва да съответстват на изброените характеристики за съответната позиция. Критериите за подбор, които възложителят определя, трябва да са еднакви за всички участници в процедурата.

III. Възложителите са длъжни *преди откриване на процедурата* да изпратят до Агенцията по обществени поръчки проектите на посочените в чл. 20а, ал. 1 от ЗОП документи – обект на предварителен контрол. В 14-дневен срок от получаването им агенцията изготвя становище за съответствие с изискванията на ЗОП и го изпраща до възложителя. След промените от ДВ, бр. 40 от 2014 г. разпоредбата на чл. 20а, ал. 3 от ЗОП предвижда *при установяване на несъответствия становището да съдържа не само препоръки, но и конкретни указания за отстраняването им*. Видно от мотивите към законопроекта за изменение и допълнение на ЗОП по този начин вносителят "цели да покаже, че АОП е длъжна, ако констатира незаконосъобразност, включително изразяваща се в нарушаване на принципите на ЗОП, да посочи конкретните мерки, действия, а при необходимост – формулировки, които възложителите да предприемат, съответно да възприемат, за да се осигури законосъобразност на процедурата"¹. Подчертава се, че с предложеното изменение се цели да се изпълни препоръката на Съвета относно Конвергентната програма на България за периода 2012-2016, в която по отношение на АОП е препоръчано: "Да гарантира правилното прилагане на законодателството за обществените поръчки, като разшири "ex ante" контрола, осъществяван от Агенцията по обществени поръчки, с цел предотвратяване на нередности".²

Едновременно с изпращането на решението и обявлението за откриване на процедурата за публикуване в регистъра възложителят изпраща до агенцията и утвърдената методика за оценка на офертите – при критерий икономически най-изгодна оферта. В случай че не вземе предвид препоръките или конкретните указания в становището по чл. 20а, ал. 3 от ЗОП, възложителят може да приложи и писмени мотиви.

В 10-дневен срок от публикуването на документите по чл. 20а, ал. 1, т. 1 и 2 от ЗОП (обявлението и решението) агенцията извършва *оценка на съответствието* им с направените препоръки или конкретни указания и изготвя *окончателен доклад за законосъобразност*. В посочения срок докладът се изпраща на възложителя, на контролните органи по чл. 123, ал. 1 от ЗОП (Сметната палата и органите на Агенцията за държавна финансова инспекция) и на органите, отговорни за управление и разходване на средствата по съответната програма.

В заключение, чрез осъществявания на основание чл. 19, ал. 1, т. 22 от ЗОП предварителен контрол се цели да се гарантира законосъобразното усвояване на средства от европейските фондове, с които се финансират напълно или частично процедури за възлагане на обществени поръчки. При установяване на несъответствия с изискванията на ЗОП, Агенцията по обществени поръчки включва в становището си препоръки или конкретни указания за отстраняването им, които обаче не са задължителни за възложителите. Последните носят юридическа отговорност за процедурите, които провеждат. Тя може да бъде (и най-често е) административнонаказателна (при осъществен състав на административно нарушение по ЗОП), а освен това допуснатите нередности биха довели до налагането на финансови корекции.

¹ Вж. Мотиви към Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки; сигнатура 302-01-14; внесен от Министерски съвет на 29 август 2013 г., www.parliament.bg

² Пак там.

МЕЖДУНАРОДНИЯТ ТРАНСФЕР НА ТЕХНОЛОГИИ В БЪЛГАРИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Паскал Желев**

Резюме

Международният поток на технологична информация и нейното успешно интегриране в местните производствени и управленски процеси са от съществено значение за способността на догонващите икономики да се конкурират на световния пазар и да съкратят технологичната си изостаналост в сравнение с развитите страни. Сред най-важните динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция е подобрената възможност за технологичен трансфер между участващите страни. Европейската интеграция предоставя такава възможност за технологичния аутсайдер България. Целта на доклада е да се анализира международния трансфер на технологии в страната след присъединяването ѝ към ЕС, който протича през следните пазарни канали: външна търговия, преки чуждестранни инвестиции, лицензиране. Резултатите от анализа показват, че технологичното догонване не е автоматичен процес и в България не се случва според очакванията, свързани с европейското членство.

Ключови думи: технологичен трансфер, външна търговия, ПЧИ, лицензиране, ЕС

JEL: O30, F10, F15, F21

INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER IN BULGARIA AFTER THE EU ACCESSION

Summary

The international flow of technological information and its successful integration into domestic production and management processes are essential for the ability of catching-up economies to compete on the global marketplace and to narrow the technological gaps they face compared to developed countries. Among the most important dynamic effects of regional economic integration is the enhanced possibility of technological transfer among participating countries. The European integration provides such an opportunity for the technological laggard Bulgaria. The objective of the paper is to provide an analysis of market-mediated international transfer of technology in Bulgaria following its EU accession through the following channels: foreign trade, foreign direct investment, licensing. The results show that the process of technological catching-up is not an automatic process and in the case of Bulgaria does not occur as expected given its EU membership.

Keywords: technology transfer, FDI, foreign trade, licensing, EU

JEL: O30, F10, F15, F21

Въведение

Международният поток на технологична информация и нейното успешно интегриране в местните производствени и управленски процеси са от съществено значение за способността на догонващите икономики да се конкурират на световния пазар и да съкратят технологичната си изостаналост в сравнение с развитите страни. Два са основните фактори за постигане на икономическа жизнеспособност на държавите – технологично развитие на базата на потенциала на икономиката за генериране на иновации или на способността ѝ да усвоява и адаптира, създадените извън нея, нови технологии (технологичен трансфер). Отчитайки

* Паскал Желев е доктор, главен асистент в катедра "Международни икономически отношения и бизнес" на УНСС, e-mail: pzhelev@unwe.bg

голямото технологично изоставане на България и ограничения ѝ иновационен ресурс (според експертни оценки нашият собствен научно-технически потенциал е в състояние да осигури не повече от 10-15% от съществените научно-технически новости за икономическо развитие)¹, особена важност за страната придобива усвояването на чуждестранни технологии, които в световен мащаб се разработват от ограничен брой развити държави. В сравнение с вътрешното разработване на нови технологии, внедряването им от чужбина е по-евтино, по-малко рисковано и по-бързо. Като страна последовател в технологично отношение, основното предизвикателство за България е да усвоява съществуващите технологии с по-бърз темп от темпа на тяхното обновяване, за да не се отдалечи още повече от технологичната граница. В настоящия етап на икономическо развитие, за нашата страна е важно не толкова дали използваната технология е разработана у нас или е внесена от чужбина, непосредствената задача за българските фирми се състои в усвояването и използването на най-добрите налични технологии.

Сред най-важните динамични ефекти на регионалната икономическа интеграция е подобрената възможност за осъществяване на технологичен трансфер между участващите страни. Европейската интеграция предоставя такава възможност за България, която след разпадането на Източния блок е изправена пред необходимостта да преодолее технологичната пропаст с развитите икономики, като модернизира и замени остарелите капиталови наличности. Премахването на пречките пред взаимната търговия и свободното движение на производствени фактори стимулира притока на нови технологии. В същото време обаче, както отбелязва ЮНКТАД, използването на нови технологии не е прост процес – той изисква съзнателно изграждане на "технологичен капацитет", съчетание от информация, умения, взаимодействия и практики, които са нужни на фирмите, за да усвоят скритите елементи на технологиите.² В противовес с неокласическото разбиране, технологията не е свободно достъпно благо и не може да бъде трансферирана като физически продукт. Отчитайки разходите, риска и информационните дефицити, фирмите на свободните пазари ще имат склонност да инвестират относително в по-малка степен в технологии, изискващи скъпо струващи, дълги и рискови периоди на усвояване, което се отразява негативно на процеса на технологично модернизиране на икономиката. Това от своя страна означава, че присъединяването на България към ЕС, въпреки че благоприятства международния технологичен трансфер, не гарантира автоматично своевременното технологично догонване на нашата икономика.

Целта на настоящия доклад е да се проследи влиянието на пълноправното членство в ЕС върху международния трансфер на технологии в България. Основен проблем за анализа е трудността да бъдат точно измерени потоците от технологии, които се усвояват чрез ефектите на разпространение, търговията, движението на хора, имитирането и т.н. Все пак, въпреки своята несъвършеност като измерители, в доклада са представени данни за трите основни пазарни канали за международен трансфер на технологии – *външна търговия, преки чуждестранни инвестиции и лицензиране* – които предлагат добра представа за тенденциите в технологичното усвояване в страната.

¹ Ангелов, И.,(2006), Икономически аспекти на научно-техническата политика, // Ангелов, И. и кол., Икономиката на България и Европейския съюз, Догонващо икономическо развитие – стратегия и реалности, С.

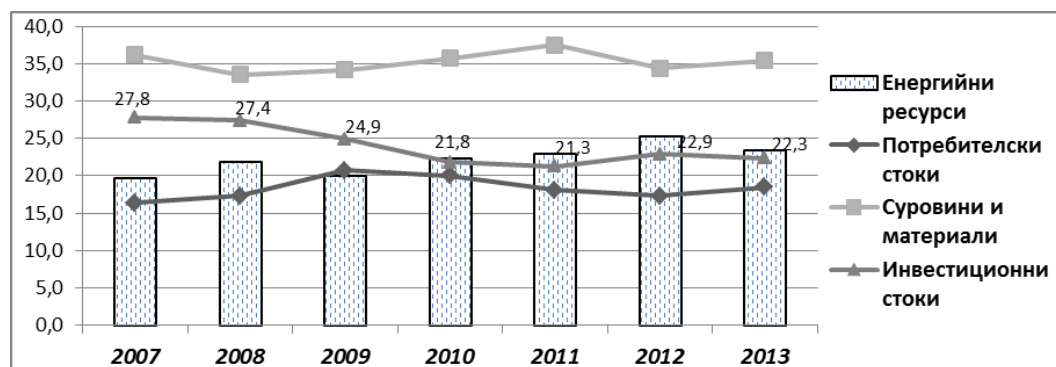
² UNCTAD (2003) Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences, NY and Geneva, p.6

1. Външната търговия като канал за международен трансфер на технологии

Един от основните канали за прехвърляне на технологии през националните граници е външната търговия. Чрез повишаване на търговската отвореност се премахват и бариерите пред технологичното усвояване. Вносът на капиталови стоки и по-разнообразни и висококачествени входящи ресурси, които се използват в производствените процеси може директно да съдейства за повишаване на производителността на фирмите в приемащата икономика. Търговията може да допринесе за международния трансфер на технологии като направи възможно използването на обратен инженеринг и чрез предоставянето на местните фирми на достъп до съвременни машини и оборудване. В свои емпирични изследвания Coe & Helpman (1995) откриват, че чуждестранната научноизследователска дейност, въплътена в търгуваните стоки има значително положително въздействие върху общата факторна производителност на страните вносителки.¹ Това влияние е толкова по-силно изразено колкото по-отворени са страните, колкото по-квалифицирана е тяхната работна сила и в случая с развиващите се държави, колкото по-интензивна е търговията им с развитите икономики. По-конкретно, нарастване на дела в БВП с 1% на вноса на машини и съоръжения от страни от ОИСР има тенденция на увеличаване на общата факторна производителност в развиващите се страни с 0,3% годишно.²

В процеса на европейска интеграция България ориентира и обвързва силно своята външна търговия със страните от ЕС. Въпреки че днес значителна част от българския внос е с произход от технологично развити държави (по данни на НСИ през 2013г. 59,7% от нашия импорт идва от ЕС и още 8,9% от други страни от ОИСР), технологичното съдържание на по-голямата част от вноса е ниско.

Данните от фиг. 1 показват, че през последните години водещата група продукти в българския внос от света е тази на суровините и материалите (с дял, надхвърлящ 35% през 2013 г.). Въпреки че те също имат своя принос за повишаване на общата факторна производителност на българската икономика, технологичното им съдържание е изключително ниско и те не могат да бъдат проводник на технологичен прогрес. Това се отнася и за енергийните ресурси, които от 19,7% през 2007г. шест години по-късно увеличават своя дял в българския импорт до 23,4%.



Източник: БНБ

Фиг. 1. Дял на стоките според начина им на употреба в българския внос (2007-2013 г., %)

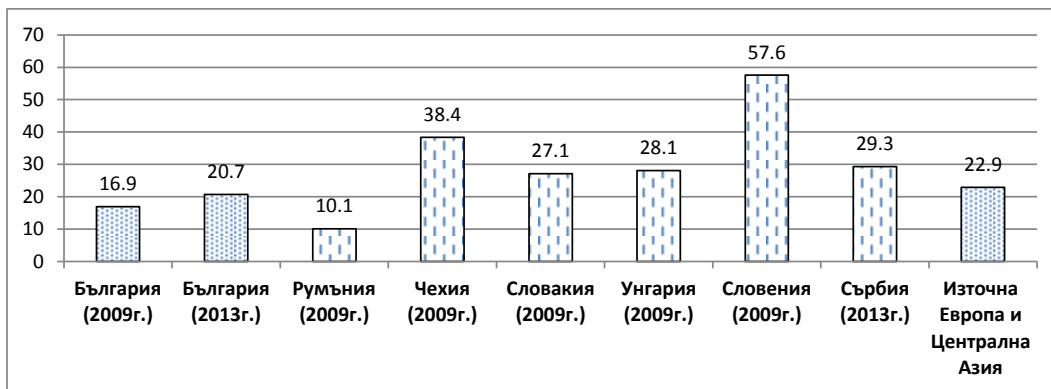
¹ Coe, D., E. Helpman (1995), "International R&D Spillovers," *European Economic Review* 39: 859-87

² Maskus, K., (2004) Encouraging International Technology Transfer, UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development, Issue Paper No 7, p.24

В същото време инвестиционните (капиталовите) стоки, които възпльщават в най-голяма степен сложен висококвалифициран човешки труд и нови технологии постепенно намаляват своето значение във вноса на България от света. В годините на пълноправно членство в ЕС техният дял от почти 28% през 2007г. се съкращава до 22,3% през 2013г. С подобен относително нисък дял на капиталовите стоки в импорта България не може да разчита на мащабен трансфер на технологии от чужбина, който да приближи нейната икономика по-близо до технологичната граница.

Освен вноса износът също предлага канал за придобиване на ново знание и технологии от чужбина, отчитайки необходимостта износителите да предложат технически характеристики и качество, които отговарят на международните стандарти. Взаимодействието с чуждестранните клиенти и конкуренти предоставя важна информация за нови продукти и технологии, която позволява на експортърите да намаляват разходите и да подобряват качеството на произвежданата продукция.¹

В България делът на фирмите, които имат дял на износа в продажбите по-голям от 1%, е значително по-малък от този в сравними страни като Чехия, Словакия, Унгария и дори кандидатката за членство в ЕС Сърбия. Според проучване на Световната банка през 2013г. едва по-малко от 21% от българските предприятия са произвеждали част от своята продукция за износ. Средно за целия регион, включващ страни от Източна Европа и Централна Азия, аналогичният дял е 23% (фиг.2). Ниската степен на експортна ориентация на българския бизнес ограничава ролята на експорта като канал за навлизане на нови технологии в родната икономика.



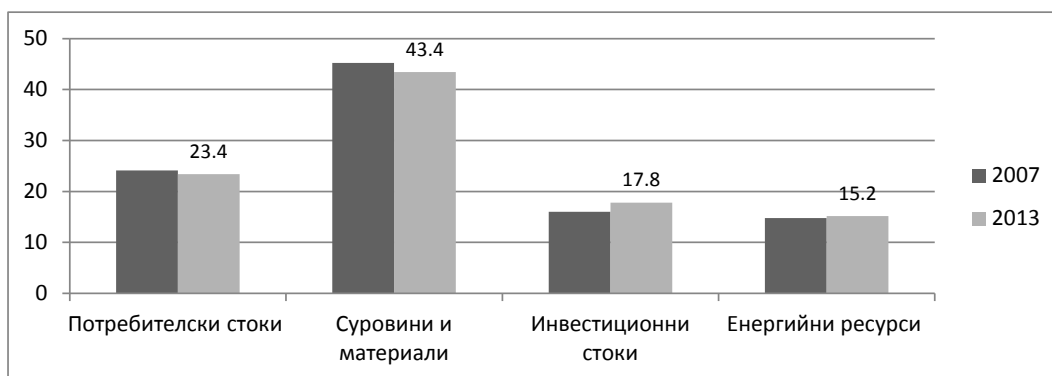
Източник: The World Bank, Enterprise Surveys 2013

Фиг. 2. Дял на фирмите, осъществяващи износ директно или чрез посредник (поне 1% от продажбите им) от България и избрани страни от Централна и Източна Европа (%)

Износът може да служи като важен канал за усвояване на технологиите, когато доставчиците пренасят знанието на купувачите от технологично напредналите страни. Международният опит показва, че трансферът на знания е по-голям при сделки, включващи по-голям брой технологично сложни процеси или продукти. Въпреки че над половината от нашия износ е предназначен за по-технологично напредналите страни от ЕС (60% през 2013г.), преобладаващата част от българския износ (близо 60%) се състои от суровини и материали

¹ Kneller, R., S. Pantea, R. Upward (2010) Which International Technology Transfer Channels are Effective in Raising Firm Productivity?, University of Nottingham, p.4

(43,4%) и енергийни ресурси (15,2%). Подобен тип стоки не са насочени към висококачествените пазарни сегменти, където може да се очаква връзката с чуждестранните купувачи да бъде по-устойчива и основана на споделяне на знания. Инвестиционните стоки, при които има най-голям интензитет на пренос на технологии, имат все още малък дял в българския износ – под 18% през 2013 г. (фиг. 3).



Източник: БНБ

Фиг. 3. Дял на стоките според начина им на употреба в българския износ (2007 г., 2013 г., %)

Така влошената международна специализация на страната в годините на прехода към пазарна икономика и съществуващите структурни слабости в българската икономика не ѝ позволяват да се възползва пълноценно от активните си външнотърговски отношения с технологично по-напредналите си европейски партньори, за да осъществи масиран приток на нови знания и технологии.

2. Преките чуждестранни инвестиции като канал за международен трансфер на технологии

Преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) широко се считат за най-важният и често най-евтиният канал за разпространение на технологии. Според ЮНКТАД (1999) транснационалните корпорации могат да трансферират модерни технологии в страната приемник, част от които не биха били достъпни без ПЧИ, и да повишат ефективността, с която съществуващите технологии се използват. Те биха могли да адаптират технологиите към местните условия, ползвайки опита си в трети страни. В някои случаи те дори изграждат научно-развойни бази в приемащите ги страни. Освен това могат да стимулират техническата ефективност на местните фирми, доставчици, клиенти и конкуренти, като им оказват съдействие, бъдат модел за подражание и изострят конкурентната борба на местния пазар.¹

Осъществяването на пряка чуждестранна инвестиция в дадена приемаща страна е свързано с множество дейности, които имат директно отношение към технологичния трансфер. Те включват разработване на подробни инженерингови проекти, внос на оборудване, придобиване на лицензии на ключови технологии, набиране и обучение на персонал, наемане на външни експерти, инсталиране на машини и др. ПЧИ често се съпровождат с обучение, консултации и подкрепа на местния филиал. В допълнение, местните филиали могат да

¹ UNCTAD (1999) World Investment Report 1999, p. 317

предоставят технологии, обучение, консултации и подкрепа на техните доставчици и дистрибутори в страната. Също така могат да извършат научноизследователска и развойна дейност, за да адаптират своите продукти и услуги към местните стандарти и нужди, като например експлоатационните условия и предпочитания на потребителите. Те могат също да развият или да адаптират нови производствени процеси, които може дори да не съществуват в компанията-майка.

Трябва да се има предвид обаче, че международният трансфер на технологии, умения и иновации чрез ПЧИ в приемащите страни не протича от само себе си. ТНК имат интерес да трансферират притежаваните от тях нови технологии към свои доставчици в приемащата държава, но не и към местните конкуренти. Според Лал (1995) ТНК обикновено пренасят най-вече оперативно ноу-хау вместо сложни технологичнопоглъщащи функции в развиващите се страни, инвестирайки почти нищо в местната научноизследователска система.¹ Често ТНК изолират своето поделение от местните фирми и доставчици, което води до ограничаване на националното производство до определени продуктови линии и допълването им с импорт, или внасянето на части и компоненти в страната, единствено за да бъдат сглобени.

В България ПЧИ започват да навлизат по-осезаемо след 1997г., когато е въведен Валутният борд и е установена стабилна макроикономическа и политическа среда. Постепенно страната се превръща в предпочитана дестинация за чуждестранни инвестиции и в годината на присъединяване към ЕС входящият поток от ПЧИ възлиза на почти 30% от създадения в нея БВП. Така с 1638 щатски долара на човек от населението България се превръща в лидер сред страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) по входящи ПЧИ през 2007г., запазвайки своята водеща позиция и през следващите две години (табл. 1).

Таблица 1. Входящ поток от ПЧИ в България и избрани СЦИЕ
(на човек от населението в \$ по текущи цени)

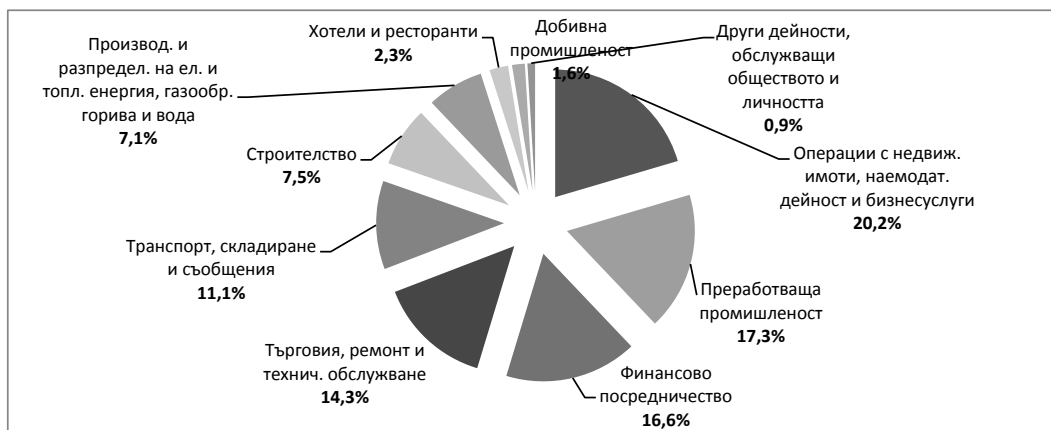
Страна/ година	1997	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
България	59,8	117,2	1638,1	1313,3	454,6	206,3	252,1	189,0	200,8
Чехия	126,2	830,4	1010,3	619,6	279,1	581,8	218,4	749,0	466,3
Унгария	404,2	294,4	392,7	629,6	198,8	219,8	629,3	1401,7	310,5
Полша	127,6	107,7	616,9	388,6	338,6	363,2	539,6	158,6	-158,0
Румъния	53,5	51,3	450,6	633,2	221,1	134,5	115,6	126,3	166,7
Словакия	42,9	1088,5	743,1	898,9	-1,1	325,7	641,8	518,9	108,4
Словения	168,2	814,2	749,6	958,2	-322,2	175,3	483,8	-28,7	-327,5

Източник: UNCTAD

Качеството и количеството на технологиите, които се прехвърлят от ТНК към приемащата страна обаче не е задължително да са свързани с обема на входящите ПЧИ. Това което има по-голямо значение от размера на привлечените ПЧИ е тяхното секторно разпределение, тъй като отделните сектори имат различен потенциал за постигане на технически прогрес и ръст на производителността. Конкретни изследвания показват, че именно страните с относително по-голям дял на ПЧИ в преработващата промишленост спрямо сектора на ус-

¹ Lall, S., (1995), "Governments and Industrialization: The Role of Policy Interventions", Global Forum on Industry- Perspectives for 2000 and beyond, New Delhi

лугите, постигат най-високо повишаване на експортната конкурентоспособност, технологично догонване и увеличен дял на технологично сложните производства в износа.¹



Източник: БНБ

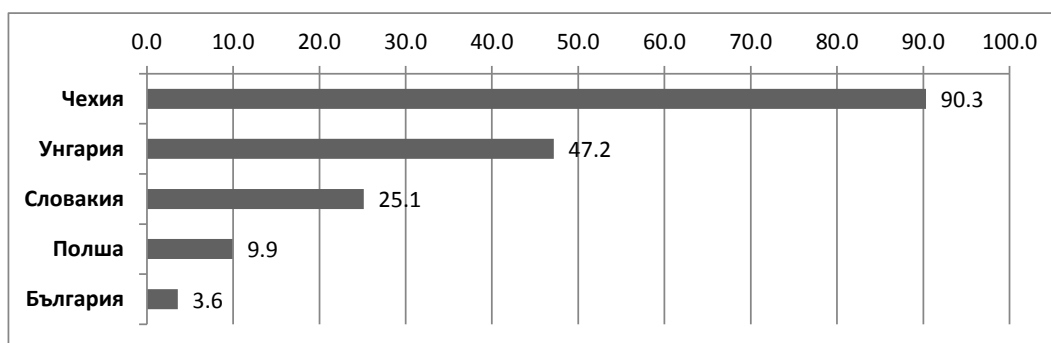
Заб. Селско, ловно и горско стопанство, Здравеопазване и социални дейности; Рибно стопанство; Образование; Некласифицирани заедно привличат заедно останалите 1,1%.

Фиг. 4. Разпределение на акумулираните входящи ПЧИ в България по икономически дейности (2013 г., %)

За разлика от по-напредналите СЦИЕ, България възприема неселективен подход към привличането на ПЧИ в годините на прехода към пазарна икономика и европейска интеграция. Това води до крайно неблагоприятното секторно разпределение на ПЧИ в страната. Данните показват, че по-голямата част от тях (над 60%) са насочени към нетъргуемия сектор – недвижими имоти, финансово посредничество, строителство и търговия на едро и дребно (фиг.4). В немалка степен те са осъществени със спекулативни цели и не допринасят за технологична модернизация, експортна конкурентоспособност и устойчив икономически растеж. Поради голямата зависимост на тези инвестиции от лесен достъп до кредитиране, след разрастването на глобалната финансова и икономическа криза през 2008г. притокът на ПЧИ в страната драстично намалява (табл. 1).

В същото време на преработващата промишленост, секторът в който най-силно е съсредоточен технологичния напредък, са привлечени едва 17,3% от общия фонд ПЧИ в България. Освен това сам по себе си обемът на инвестициите в индустрията не е показателен за осъществяване на технологична абсорбция от местната икономика, много важно е да се определят мотивите за инвестиране. За съжаление в преобладаващата си част чуждестранните инвеститори са привлечени от ниските в международен план разходи за труд в България, а не от наличието на висококвалифицирани кадри и висок научен потенциал. Показателни за качеството на входящите ПЧИ в страната са данните от фиг. 5 за научноизследователската дейност на чуждестранните поделения у нас. През 2011г. предприятията, контролирани от чужди компании извършват разходи за НИРД в България, възлизащи едва на 3,6 евро на човек от населението, докато в Чехия съответните разходи са с 25 пъти по-големи, в Унгария – с 13 пъти, а в Словакия – със 7 пъти.

¹ Sohinger, J., (2004), Transforming Competitiveness in European Transition Economies: The Role of Foreign Direct Investment, University of California, Berkeley, p.18, 22



Източник: изчислено от автора по данни на Евростат

Фиг. 5. Разходи за НИРД, осъществени от чуждестранно контролирани предприятия в България и избрани СЦИЕ (2011г., евро на жител от населението)

За съжаление въпреки членството в ЕС и създадената макроикономическа стабилност през последното десетилетие, България не успя да привлече значими стратегически инвестиции в производства с висока добавена стойност и НИРД. По този начин поради пасивната си политика по отношение на ПЧИ, страната пропуска възможността пълноценно да ги използва като водещ канал за трансфер на технологии. Този извод се потвърждава и от класацията на страните по глобална конкурентоспособност на Световния икономически форум, където по показателя "ПЧИ и технологичен трансфер" нашата страна през годините влошава своето представяне и от 98 място през 2007г. пада на незавидното 107 място през 2013г.

2. Лицензирането като канал за международен трансфер на технологии

Лицензирането, особено на производствени технологии, в исторически план изиграва много важна роля за технологичното догонване и икономическото развитие на Япония, Република Корея, Тайван, и като цяло на страните от Южна и Източна Азия. Освен това, важна характеристика през последните 20 години е голямото увеличение в обема и сложността на търговските сделки, които имат елемент на интелектуална собственост.

При типичното лицензионно споразумение, лицензиатът получава достъп до дадено изобретение, което е защитено с патент. В замяна поема ангажимент да комерсиализира изобретението и плати договорените такси, а впоследствие да извърши плащания на роялти, когато продуктът стигне до пазара. Лицензирането на технология може да се осъществява в рамките на свързани фирми като в случая с компания майка – дъщерно предприятие или между несвързани фирми. Повечето лицензионни договори включват закупуването на производствени или дистрибуторски права, както и техническа информация и ноу-хау, необходими за практическото използване на тези права. По този начин, патенти, търговски тайни, авторски права и търговски марки могат сами по себе си да служат като източници на трансфер на знания.

Факторите, които определят дали ТНК са склонни да предоставят лицензии до голяма степен са подобни на тези за осъществяване на преки чуждестранни инвестиции и включват: потенциален размер на пазара, очакван икономически растеж, местоположение на страната, бизнес климат, политическа стабилност. Друг важен фактор е гаранцията от страна на лицензополучателя, че технологиите няма да изтекат в приемащата икономика чрез копиране или преместване на персонала при потенциални конкуренти. Ако има сериозен риск

от имитация или изтичане в ръцете на конкурентите, една фирма е по-малко вероятно да прехвърли своите най-съвременни технологии чрез лицензиране.¹

Изследванията показват, че успешният трансфер на технологии зависи от "способността за учене и инвестициите за прилагане на технологиите в местните производствени процеси". Това се доказва от факта, че страните, които притежават "значителни инженерни умения и научноизследователски програми за адаптиране и обучение са по-големи получатели на лицензионни потоци от останалите"².

Пълноправното членство в ЕС се отразява положително на България по отношение на интензифициране на лицензирането като канал за международен трансфер на технологии. Както плащанията, така и постъпленията от лицензионни такси и роялти в периода 2007-2013г. нарастват значително. В рамките на 6 години България увеличава размера на вноса на технологии почти 3 пъти – от 74 млн. \$ през 2007г. до 205 млн.\$ през 2013г. (табл.2). Водещи фактори за това са подобрените възприятия за бизнес климата и защитата на интелектуалната собственост в страната и финансовата и техническа подкрепа на програмите на ЕС.

Таблица 2. Плащания и постъпления от лицензионни такси и роялти за България и избрани страни от Централна и Източна Европа (2006-2013г., млн. \$ по тек. цени)

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
България	<i>постъпления</i>	10	10	11	10	16	13	22	27
	<i>плащания</i>	69	74	96	116	115	137	184	205
Румъния	<i>постъпления</i>	39	41	240	190	463	246	350	123
	<i>плащания</i>	227	249	351	361	446	481	449	860
Хърватия	<i>постъпления</i>	47	39	43	32	32	24	31	25
	<i>плащания</i>	-	213	257	211	224	272	283	240
Чехия	<i>постъпления</i>	31	36	57	98	105	108	199	248
	<i>плащания</i>	549	686	771	736	771	994	818	975
Словакия	<i>постъпления</i>	90	149	164	92	45	4	4	4
	<i>плащания</i>	106	124	183	155	147	149	130	145
Унгария	<i>постъпления</i>	549	914	865	824	1 021	1 027	1 097	1 200
	<i>плащания</i>	1 164	1 745	2 020	1 437	1 332	1 519	1 350	1 328

* прогнозни данни

Източник: UNCTAD

Въпреки отчетения съществен ръст на плащанията за лицензионни такси и роялти в годините на пълноправно членство в ЕС, в сравнителен план България се възползва от този канал за трансфер на технологии значително по-слабо от сходни на нея страни. Така например през 2013г. по прогнозни данни Хърватия внася чужди технологии на стойност със 17% по-висока спрямо България, а Унгария – с 6,5 пъти повече.

Трябва да се има предвид, че данните за плащанията на лицензионни такси и роялти не е задължително да отразяват количеството на трансферираните технологии, отчасти защото повечето от сделките са между свързани фирми и включват освен друго и плащания за за-

¹ Maskus, K. (2000) Intellectual Property Rights in the Global Economy, Institute for International Economics, Washington DC.

² Yang, G., K., Maskus, (2001). "Intellectual Property Rights, Licensing, and Innovation in an Endogenous Product-Cycle Model" *Journal of International Economics*, 53: 169-187.

щитени с авторски права материали (например филми и музика), търговски марки и телевизионни излъчвания, които практически не водят до дифузия на нови знания. Освен това плащанията между свързани предприятия могат да прикриват други вътрешнофирмени трансфери (напр. репатриране на печалбите).

3. Технологичното развитие в България в условията на пълноправно членство в ЕС

Високият интерес към технологичното развитие на страните в голяма степен произтича от силната връзка между технологиите и производителността. Тази връзка е адресирана в известната разработка на Posner (1961)¹, в която се обсъжда значението на иновациите, както и на технологичната дифузия за постигане на икономически растеж. Keller (2004) потвърждава, че различията в производителността обясняват дивергенцията в доходите между страните, а технологиите играят ключова роля в определяне на производителността.² Ето защо нарастването на производителността би могло да се разглежда като добър показател за повишен приток на технологии и прогрес в технологичното развитие.

В България производителността на труда на отработен час показва тенденция на покачване през годините на европейска интеграция. През 2007г. тя е 4,3 €/час, докато през 2013г. достига 4,9 €/час, което представлява нарастване с 14% в рамките на 6 години. В същото време в сравнение с останалите страни членки на ЕС тя остава на най-ниско равнище и далеч зад средноевропейския показател (32,1 €/час в ЕС-28). Производителността на труда на отработен час в нови държави членки като Чехия (13,1 €/час), Словакия (13,2 €/час), Унгария (11,5 €/час), Естония (11,2 €/час) превишава с повече от два пъти тази в България.³ Това свидетелства за значително технологично изоставане и относително бавно темпо на технологичен трансфер от по-напредналите европейски партньори към нашата страна.

Често технологичното развитие на дадена страна бива изследвано посредством анализ на нейната експортна структура. Промените в структурата на износа отразяват постигнатите технологични компетенции в експортно ориентираните отрасли. Както видяхме по-горе (фиг. 3), въпреки че се наблюдава известно подобряване през последните години, България не успява съществено да облагороди своята външотърговска специализация и капиталовите стоки заемат дял от по-малко от 18%, докато суровините и материалите продължават да са водещи с над 43% от общия износ.

За слабия технологичен напредък на страната са показателни и данните на Евростат за българския високотехнологичен износ. Въпреки че през 2007г. неговият дял възлиза на 3,5%, а през 2013г. е вече 4% от общия износ на страната, спрямо средноевропейското равнище (15,3% за ЕС-28 през 2013г.) изоставането е 3,8 пъти. За сравнение, аналогичният показател в Чехия има стойност 15%, в Унгария – 16,1%, в Словакия – 9,5%, в Хърватска – 6,9%, а в Румъния – 5,6%.

Технологичното развитие на българската икономика може да бъде оценено и с помощта на ежегодната класация на Световния икономически форум за глобалната конкурентоспособност. През 2013г. България заема незавидното 108-мо място сред 144 страни според съставния индекс "Технологично усвояване", което представлява най-слабото класиране за страна членка на ЕС.

¹ Posner, M. (1961), *International trade and technological change*, *Oxford Economic Papers*, (13): 232-341.

² Keller, W. (2004) *International technology diffusion*, *Journal of Economic Literature* Vol. XLII (September 2004) pp. 752–782.

³ Данните са от Евростат за 2013г.

Таблица 3. Място на България в класацията на Световния икономически форум за глобалната конкурентоспособност според съставния индекс "Технологично усвояване"

<i>Показател/Години</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2010</i>	<i>2013</i>
Технологично усвояване	-	-	110	108
Наличие на най-новите технологии	92	92	100	99
Технологично усвояване на фирмено равнище	110	119	127	113
ПЧИ и технологичен трансфер	82	98	98	107

Източник: World Economic Forum

Негативната картина с класирането на България в областта на технологичното усвояване става още по-мрачна, когато се разгледа представянето на страната в динамика. Парадоксално в годините на пълноправно членство в ЕС нашата икономика губи позиции в глобалната конкуренция по всички подиндекси, свързани с международния технологичен трансфер. Така по показателя "Наличие на най-новите технологии" България е на 92-ро място преди да бъде приета в ЕС, а 7 години по-късно пада до 99-то място. При показателя "Технологично усвояване на фирмено равнище" от 110-то място през 2006г. страната заема 113-то място през 2013г. Най-драматична е загубата на позиции по отношение на технологичния трансфер от ПЧИ, където от 82-ро място в годината преди присъединяването към ЕС България се срива до 107-мо място през 2013г.

Заклучение

Резултатите от извършения анализ потвърждават чрез казуса на България, че въпреки своята важност, отвореността на икономиката и участието ѝ в регионални икономически общности с по-напреднали партньори не е достатъчно условие за постигане на технологично догонване. Международният трансфер на технологии и иновации в приемащата страна не е автоматичен процес, а изисква наличието на капацитет за усвояване и способност да се адаптират чуждите технологии, което от своя страна зависи от снабдеността с човешки капитал и инвестициите в наукоинтензивни дейности. Според Maskus (2000) страните традиционно придобиват международни технологии по-лесно, ако местните фирми провеждат свои научноизследователски програми, налице са национални частни и публични изследователски лаборатории и университети, и съществува солидна база от технически умения и човешки капитал. Всичко това намалява разходите за имитация, адаптация и за по-нататъшни иновации.

В България процесът на усвояване, адаптиране и разпространение на новите технологии е обективно възпрепятстван от критично ниския иновационен и абсорбционен капацитет на икономиката. За да се възползва по-пълно от членството си в ЕС и по-интензивно да усвоява технологии от чужбина, нашата страна трябва да разработи и последователно да изпълни подходяща национална стратегия в тази област. Особено важни тук са политиките, които изграждат благоприятна среда за успешно усвояване и разпространение на технологиите, както и политиките, които пряко насърчават и подкрепят активно международния трансфер на нови (за страната) технологии. Те включват механизми като развитие на човешкия капитал, обществени поръчки, подкрепа за научноизследователска дейност, насърчаване на партньорства и индустриални клъстери, привличане на ПЧИ чрез конкретни стимули, изграждане на поддържаща инфраструктура и т.н.

Литература

- Ангелов, И.,(2006), Икономически аспекти на научно-техническата политика, // Ангелов, И. и кол., Икономиката на България и Европейския съюз, Догонващо икономическо развитие – стратегия и реалности, С.
- Сое, D., Е. Helpman (1995), "International R&D Spillovers," *European Economic Review* 39: 859-87
- Keller, W. (2004) International technology diffusion, *Journal of Economic Literature* Vol. XLII (September 2004) pp. 752–782
- Kneller, R., S. Pantea, R. Upward (2010) Which International Technology Transfer Channels are Effective in Raising Firm Productivity?, University of Nottingham
- Lall, S.,(1995), "Governments and Industrialization: The Role of Policy Interventions", Global Forum on Industry- Perspectives for 2000 and beyond, New Delhi
- Maskus, K., (2004) Encouraging International Technology Transfer, UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development, Issue Paper No 7
- Maskus, K. (2000) Intellectual Property Rights in the Global Economy, Institute for International Economics, Washington DC
- Posner, M. (1961), International trade and technological change, *Oxford Economic Papers*, (13): 232-341
- Sohinger, J., (2004), Transforming Competitiveness in European Transition Economies: The Role of Foreign Direct Investment, University of California, Berkeley
- UNCTAD (1999) World Investment Report 1999, NY and Geneva
- UNCTAD (2003) Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences, NY and Geneva
- Yang, G., K., Maskus, (2001). "Intellectual Property Rights, Licensing, and Innovation in an Endogenous Product-Cycle Model" *Journal of International Economics*, 53: 169-187

ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ПОСЛЕДНАТА ПОЗИЦИЯТА НА БЪЛГАРИЯ В КЛАСАЦИЯТА НА СЪЮЗА ПО ИНОВАЦИИ (INNOVATION UNION SCOREBOARD) – ЧАСТ ПЪРВА

*Зорница Йорданова**

Резюме

България е класирана на последно място в класацията на Съюза за иновации на Европейския съюз за 2014 г. Тази оценка на Съюза за иновации за иновационното представяне и изпълнение на България носи много негативни последици за страната. Какви са основните причини и фактори за това иновационно изоставане? Докладът цели да анализира и разкрие факторите, които водят към това слабо представяне. Фокус е поставен на първите десет индикатора, които формират класацията на Съюза за иновации като първа част от изследването. Идеята на доклада е да обобщи основните фактори, които са причина за слабия резултат с цел да бъдат положени допълнителни усилия за подобряване на резултата на България в класацията. Това според автора може да бъде ефективно и успешно единствено, когато правителството положи усилия не за подобряване на самите индикатори, резултиращи в крайния обобщен индекс на класацията, а в подкрепа на факторите, които водят до стойностите на изчисляваните индикатори.

Ключови думи: Съюз за иновации, Класация за иновационно представяне на страните-членки на Европейския съюз, Иновационна политика, Европейски съюз

JEL класификация: F, O

FACTORS FOR THE BOTTOM POSITION OF BULGARIA IN INNOVATION SCOREBOARD UNION – FIRST PART

Summary

Bulgaria ranked at the bottom of the Innovation Scoreboard of European Union. This evaluation by the Innovation Union on the innovation performance of Bulgaria brings a lot of negatives to the country. What are the main reasons for that innovation arrears? The report aims at analyzing and extracting the factors, which lead to this low performance. The focus in the report is set on the first ten indicators, which form the Innovation Scoreboard, as the report is the first part of a comprehensive study. The report's idea is main factors to be summarized and some additional efforts to be made on improving the final result of the country in the Innovation Union rating. This could be effective only if the government supports not the improving of the indicators themselves, but supports the factors, which lead to these indicators.

Key words: Innovation Union Scoreboard, innovations, European Union innovation policy

JEL classification: F, O

Увод

Докладът има за цел да открие причини за слабото представяне на България в класацията на Съюза за иновации на Европейския съюз. За разлика от повечето изследвания по темата, настоящата разработка се фокусира върху факторите, които опосредстват оценяваните от класацията индикатори и са основна и пряка причина за техните ниски стойности, сравнени със средноевропейските норми. За целите на поставената цел в доклада са изследвани

* Докторант, Университет за национално и световно стопанство, гр. София, Студентски град Хр. Ботев, 0885573548, zornitsayordanova@abv.bg

първите десет индикатора от общо двадесет и пет, които формират Обобщената оценка по иновативност на всяка страна. За всеки от индикаторите е направен анализ, който да резултира в селекция от под-фактори, които да бъдат ескалирани като основни опорни точки в усилията за повишаване позицията на България в класацията на съюза. Причината за използваната методология, концентрираща се върху факторите, които влияят върху индикаторите за оценка в класацията, а не върху самите индикатори, е вярването на автора, че усилията върху самите индикатори може да бъде има само временно и неефективно влияние. Доколкото усилията върху оздравяване на факторите, които влияят директно и индиректно върху индикаторите, би осигурило същински, дълготраен и ефективен растеж на иновативността на българската икономика.

С цел изграждането на подходяща среда за развитие на иновациите, Европейската комисия създава инициативата "Съюз за иновации", с която да подпомогне постигането на целите, заложи в "Стратегия 2020" на Европейския съюз. Инициативата се оформя като водеща стратегия и се ползва с подкрепата на най-високо политическо ниво. За постигането на философията и целите на Съюз за иновации е предвидено всяка една страна-членка в рамките на ЕС приоритетно да обърне внимание на секторите наука, НИРД и иновации. Ролята на Съюза за иновации е конкретно да подпомага страните в тяхната иновационна дейност и наред с това да оценява техните усилия по развитие на иновациите. Оценката на страните се извършва чрез годишна класацията, в която страните заемат своята позиция съобразно предварително определени критерии, индекси и фактори. Класацията цели освен да оцени положените усилия в посока повишаване на иновативните дейности, но също и спомага установяване на добри практики по управление на иновационната дейност на ниво държавна политика, служи за ориентир на частни инвеститори и подпомага страните в определяне на критичните фактори за повишаване на техния иновативен потенциал и капацитет. Класацията, която формира Съюзът за иновации представлява подредбата на страните членки по отношение на изпълнението им по определени критерии, имащи пряка връзка с иновационната им дейност. Данните са статистически и сравнително унифицирани, чрез издадени наредби и указания за тяхното добиване от страна на статистическите институти в страните-членки. Проектът стартира през 2000 г. и от тогава всяка година разширено проучване оформя класацията по определени критерии. Общият индекс, който формира анализа на иновационното изпълнение на страните е Обобщен иновационен индекс, като методологията за неговото изчисление е обект на промени и доработки от самото му създаване. Именно непрекъснатите промени и усъвършенстване на използваната методология за формиране на крайния обобщен индекс пречи да бъдат използвани задълбочени сравнителни анализи с предходни години и в настоящия доклад ще бъде анализирано текущото състояние на индекса в статичния му аспект за последно изследвания период – 2013 г. (резултатите са представени от Съюза в годишен доклад през 2014 г.). Целта на комплексната оценка е да обхваща в максимална степен отнесените към иновациите дейности и да ги разгледа в индивидуалния им контекст. Обобщеният индексът измерва освен текущото състояние на индивидуалните индекси, но и тяхната динамика през годината, като сравнява ръста/спада с предходния анализиран период релевантните стойности (European Commission, Directorate General Enterprise and industry & Maastricht economic and social research on innovation and technology, 2009). По своята същност с инициативата Съюз за иновации, Европейската Комисия цели да подпомогне постигането на устойчивото развитие на Общността, тъй като с постигането на целите ѝ се очаква да бъдат генерирани дългосрочни ползи в областта на екологията, ефективността от използването на енергийните ресурси, технологиите за производство, жизнения стандарт на населението, сигурността по отношение на доставките на първични енергоносители и управлението на енергийната зависимост (Радев, 2011). Значението и важността на позицията на дадена страна в класацията на Съюза за иновации се

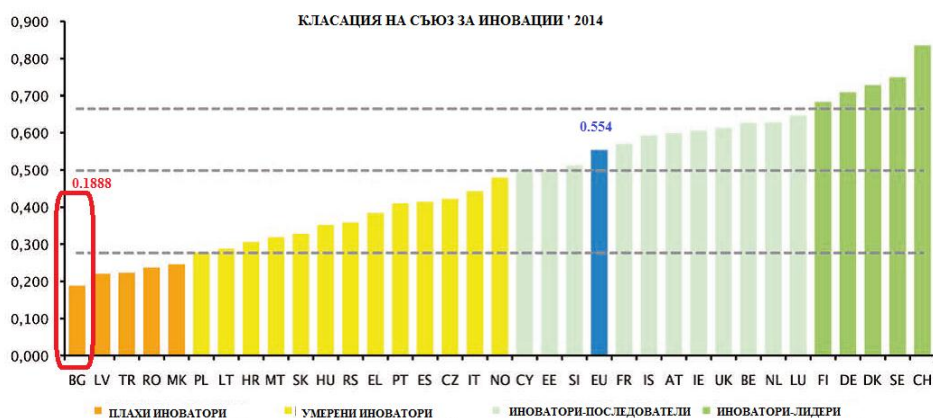
отнася не само до отчетност и измеримост на една от приоритетните за ЕС насоки – развитието на иновациите. Значението е отвъд стойностите на индикаторите. Класацията е индикатор за иновативността на страната, мерител за иновативния ѝ потенциал, за политическия и икономически климат, сигнал за потенциалните чуждестранни инвеститори. Именно индикатор като иновативен потенциал е сред основните инструменти за привличане на инвеститори. Измерването на ръста на тези показатели от същата класация, представлява индикатор и за посоката на движение по отношение на иновативното развитие. Обобщеният индекс, резултат от класацията на съюза служи и да подпомогне ефективния мониторинг на изпълнението на стратегия "Европа 2020" в частта за иновациите (Желев, 2013 г.).

Представяне на България в класацията на Съюз за иновации

Поради изключителната важност и значение на Обобщения Индекс за иновационното развитие и представянето на страната в класацията е необходимо да се вземат повече мерки за подобряване на текущата последна позиция на страната. Причина за това е индиректното влияние на класацията върху преспективи като инвестиции, разпределение на европейски средства, оценяване на спазвани препоръки и други.

Обект на настоящия доклад е класацията, която ежегодно изготвя Съюза. Предмет на анализ и изследване ще бъдат фактори, които влияят върху изпълнението на България по оценяваните от Съюза индикатори. Тези фактори и подфактори ще бъдат резултат от анализа на десет от оценяваните от класацията фактори (двадесет и пет на брой). Целта на доклада е да изолира нови фактори, различни от оценяваните индикатори в класацията, които биха били възможна причина за последната позиция на България и върху които следва да се работи за целите на повишаването на Общия индекс на страната. Това се налага, тъй като към момента усилия се полагат само върху подобряване на основните, включени в класацията индикатори. Това повишава риска от пряко влияние върху резултатните променливи, без да бъдат подобрявани причините и изходните фактори за тяхното реално състояние. По този начин страната рискува за целите на по-доброто представяне в класацията да излъже сама себе си като изкуствено работи само по оценяваните критерии/променливи.

На фигура 1 са представени резултатите от Класацията в последното ѝ издание през 2014 г. – подредба по Обобщения индекс.

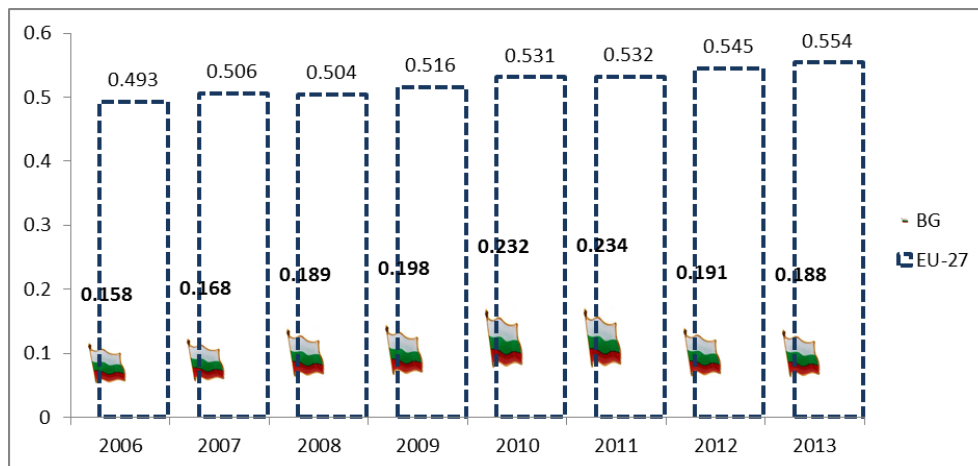


Източник: <http://ec.europa.eu/>

Фигура 1. Класация на Съюза за иновации за 2014 г.

Въз основа на получените резултати в областта на иновациите държавите-членки са разделени на четири групи: "Иновационни лидери", "Иновационни последователи", "Умерени иноватори" и "Плахи (Скромни) иноватори". България, бидейки на последно място е сред "лахите иноватори".

Фигура 2 представя Обобщен индекс на България през годините 2006-2013 спрямо средните нива за страните-членки на ЕС.



Източник: <http://ec.europa.eu>

Фигура 2. Обобщен индекс на България през годините 2006-2013 спрямо средните нива за страните-членки на ЕС

Класацията е направена въз основа на различни иновационни показатели. Страните се класират след изчисляване на Обобщен иновационен индекс – 25 показателя от 8 сфери са събрани в 3 групи фактори:

- Благоприятна инфраструктура: "Човешки ресурси" (Придобили научна степен Доктор; Процент от населението между 30 и 34 г. с висше образование; Процент на населението между 20 и 24 г. със средно образование), "Отворена и привлекателна изследователска система" (Международни научни съвместни публикации на милион население; Научни публикации в топ 10% на най-цитираните публикации в света спрямо общите научни публикации в страната; Докторанти от страни извън ЕС като процент от всички притежатели на докторска степен) и "Финансиране и подкрепа" (разходи за НИРД в публичния сектор (% от БВП); Рисков капитал (% от БВП));
- Фирмената иновационна активност: "Фирмени инвестиции" (разходи за НИРД в частния сектор (% от БВП); разходи за иновации извън НИРД (% от оборота)), "Мрежи и предприемачеството" (Иновативни МСП (% от МСП); Иновативни МСП, опериращи с други компании и публичен сектор (% от МСП); Публично-частни съвместни публикации на милион население) и "Интелектуална собственост" (Подадени заявки за патент на милиард БВП (в покупкателна способност); Подадени заявки за патент за социални инициативи на милиард БВП (в покупкателна способност); Запазени търговски марки на милиард БВП (в покупкателна способност); Запазени дизайни на милиард БВП (в покупкателна способност))

- Резултатите от иновационната дейност се измерват в два аспекта. Първият е свързан с определянето на фирмите като иноватори (МСП, демонстрирали продуктова или процесна иновация (% от МСП); МСП, демонстрирали пазарна или организационна иновация (% от МСП); Заетост в бързоразвиващите се компании в иновативния сектор (% от общата заетост)), а вторият измерва постигнатия икономически ефект (Заетост в наукоемките дейности (% от общата заетост); Принос на високотехнологични продукти за износ в търговския баланс; Наукоемки услуги за износ като процент от износа на услуги; Продажба на нови за сектора/пазара/компанията иновации като % от оборота; Приходи от лицензи и патенти от чужбина като % от БВП.

Всеки от факторите има различна тежест при формирането на Общия индекс. Методологията представлява обобщаване на оценките по отделните индикатори и събиране на индивидуалните оценки на клъстерен принцип, придаване на тежест и калкулиране на Общия индекс.

Представянето на България по отделните критерии за 2013 г. е представено в таблица 2, пряко сравнено със средно постигнатите резултати от всички страни-членки на ЕС.

Таблица 1. Структура на класацията на Съюза за иновации и резултати от изследването за 2014 г. за България спрямо средноаритметични стойности на Е-27

Индекси	BG	E-27	Разлика между България и средно-европейските стойности
1	2	3	4
Благоприятна инфраструктура			
Чувешки ресурси			
Придобили научна степен Доктор	0.6	1.7	-1.1
Процент от населението между 30 и 34 със завършено висше образование	26.9	35.8	-8.9
Процент от населението между 20 и 24 със завършено средно образование	85.8	80.2	5.6
Отворена и привлекателна изследователска система			
Международни научни съвместни публикации на милион население	213	343	-130
Научни публикации в топ 10% на най-цитираните публикации в света спрямо общите научни публикации в страната	3.2	11	-7.8
Докторанти от страни извън ЕС като процент от всички притежатели на докторска степен	3.8	24.2	-20.4
Финансиране и подкрепа			
разходи за НИРД в публичния сектор (% от БВП)	0.24	0.75	-0.51
Рисков капитал (% от БВП)	0.038	0.277	-0.239
Фирмена активност			
Фирмени инвестиции			
разходи за НИРД в частния сектор (% от БВП)	0.39	1.31	-0.92
разходи за иновации извън НИРД (% от оборота)	0.28	0.56	-0.28
Мрежи и предприемачество			
Иновативни МСП (% от МСП)	13	31.8	-18.8

Продължение

1	2	3	4
Иновативни МСП в сътрудничество с други компании и публичен сектор (% от МСП)	3.3	11.7	-8.4
Публично-частни съвместни публикации на милион население	2	7.3	-5.3
Интелектуална собственост			
Подадени заявки за патент на милиард БВП (в покупкателна способност)	0.59	1.98	-1.39
Подадени заявки за патент за социални инициативи на милиард БВП (в покупкателна способност)	0.22	0.92	-0.7
Запазени търговски марки на милиард БВП (в покупкателна способност)	5.3	5.91	-0.61
Запазен промишлен дизайн на милиард БВП (в покупкателна способност)	3.18	4.75	-1.57
Резултати			
Иноватори			
МСП, внедрили продуктова или процесна иновация (% от МСП)	16.6	38.4	-21.8
МСП, внедрили пазарна или организационна иновация (% от МСП)	16.3	40.3	-24
Заетост в бързоразвиващите се компании в иновативния сектор (% от общата заетост)	11.8	16.2	-4.4
Икономически ефекти			
Заетост в наукоемките дейности (% от общата заетост)	8.3	13.9	-5.6
Принос на средно- и високо-технологични продукти за износ в търговския баланс	-5.23	1.27	-6.5
Наукоемки услуги за износ като процент от износа на услуги	25.5	45.3	-19.8
Продажба на нови за сектора/пазара/компанията иновации като % от оборота	7.6	14.4	-6.8
Приходи от лицензи и патенти от чужбина като % от БВП	0.21	0.77	-0.56

Причини и фактори за изоставането на България

Методологията на Обобщения индекс представлява последващо групиране на резултатите от отделните оценявани индекси и обобщаването им до постигане на крайната оценка. Самият метод изисква балансирано представяне на страните по всички показатели, като в противен случай страната изпада от челните позиции, поради по-слабото представяне на някои от показателите. Това се сължи на прекомерните разлики в скалите, в които се оценяват различните индикатори.

В доклада ще бъдат анализирани първите 10 критерия, които формират част от крайния обобщен индекс.

По отношение на първия индикатор "Студенти, придобили научна степен доктор", могат да бъдат направени следните разсъждения:

- България изостава с почти три пъти в сравнение със средния резултат. През 2007 г., индексът е бил изчисляван на база студенти, придобили степен доктор от инженерни специалности. Тогава изоставането е било около 35%. При включването на всички специалности в индекса, България изостава значително. От това може да бъде направено заключението, че изоставането по критерия се дължи преди всичко на малкото на брой завършващи докторанти от хуманитарните, икономическите и други специалности. Към момента в България квоти за докторанти се определят от университетите и няма централизирано държавно-регулаторно звено, което да регистрира и анализира нуждите на бизнеса/държавата по отношение на специалисти с докторска степен на образование.
- Друга индиректна причина, влияеща върху негативния резултат и влошаването му са нарастналите възможности за българските студенти да учат докторски програми в чужбина (те биват калкулирани в държавите, в които се осъществява обучението).
- До скоро (до 2012 г.) бяха силно ограничени възможностите за магистри, завършили в чужди университети (дори и с българско гражданство) да кандидатстват за докторантура в български университети.
- Въпреки това от 2012 г броят на придобилите докторска степен силно нараства. Той се движи на средни нива около 400-600 души за календарна година през годините от 2000 г. до 2011 г., докато през 2012 и 2013 г. са регистрирани стойности над 1000 души. Най-силно представените специалности по брой докторанти, придобили докторска степен са медицинските и техническите специалности. (НСИ, 2014)

По отношение на индекса "Процент от населението между 30 и 34 със завършено висше образование" се наблюдават следните тенденции, които влияят на резултата на България:

- Броят на завършилите висше образование нараства значително. От 2000 г до 2013 г. техният брой е нараснал от 46 718 души до 66 423 души (+42%) (НСИ, 2014)
- Броят остава сравнително нисък спрямо средноевропейските стандарти, поради стопанския характер на икономиката в някои части на страната и влошения дисбаланс в регионалното развитие. Причина за резултата е и все още неефективните политики за приобщаване на малцинствата към българското висше образование.
- Положително влияние върху критерия оказват частните университети, специализирани в строго практическото обучение и предлагащи степента "професионален бакалавър", които са подходящи и за вече оформени специалисти, без посещението на университета да налага откъсване от работния процес.

Единственият критерий за оценка, по който страната има изпреварване спрямо средните европейски нива е "Процент от населението между 20 и 24 със завършено средно образование". Основни причини са политиките през последните години, които обхващат голяма част от населението, включително социалните мотивационни схеми, обвързани с образованието.

Критерият "Международни научни съвместни публикации" е доста под средно европейските установени равнища. Причина за това не е единствено липсата на международни публикации на български учени, а наличието на публикации в екипи, чиито центрове и сътрудничество се осъществява от чужди университети. По този начин българското участие остава неотчетено за индекса. В последните години се засилиха установяването на междууниверситетски връзки по отношение на студентски обмен, но все още са слаби връзките между научните работници и преподавателския състав.

Критерият за оценка "Научни публикации в топ 10% на най-цитираните публикации в света спрямо общите научни публикации в страната" показва сред най-слабите стойности в графата на България спрямо останалите страни. Основна причина за това е, че най-цитира-

ните списания са от областите на медицината, биология, химия, които области се нуждаят от мащабно финансиране за осъществяването на научна дейност (Thomson Reuters, 2009). Въпреки това в България нарастват възможностите за финансиране на публикации в международни издания чрез финансова подкрепа от страна на различни европейски програми и държавна помощ.

Силно влошаващ се е критерия "Докторанти от страни извън ЕС като процент от всички притежатели на докторска степен". Чуждестранните докторанти намаляват от 345 през 2000 г. до 200 през 2011 г. и леко се покачват през 2013 до 250 души (НСИ, 2014г.). Въпреки негативния резултат по критерия, неговото намаление косвено означава също, че в страната се акумулира нарастваща маса от специалисти, придобили образователна степен "доктор", които остават да работят и да се реализират в рамките на държавата (при повишаване на числителя, процентният резултат при измерването релевантно намалява).

Индикаторите, измерващи финансирането и подкрепата за осъществяване на иновативна дейност се базират на оценката на разходите за НИРД в публичния сектор като процент от БВП и рисковия капитал като процент от БВП. И двете стойности са много под средните за ЕС. Доколкото разходите за НИРД в публичния сектор са пряко контролирани и повлияни от иновационната политика на държавата и мерките, които полага за повишаване на стойностите в количествено изражение, то обемът на инвестициите чрез рисков капитал са производна на представянето на България в класацията на Съюза и последната позиция на страната опосредстват ниския индекст по този показател.

В оценявания раздел Фирмена активност, сред първите критерии, обект на изследване от класацията са фирмените инвестиции. Те се разделят на инвестиции за НИРД в частния сектор като процент от БВП и разходи извън НИРД в частния сектор. Според методологията, която използва класацията и националните статистически служби, НИРД включва всяка творческа работа, която се провежда систематично с цел да се увеличи обемът на знанията, включително познанието за човека, културата и обществото, както и използването на този обем от знания за нови приложения. Научноизследователската и развойна дейност (НИРД) обхваща фундаментални и приложни изследвания и експериментални разработки. Показателят "Разходи за научноизследователска и развойна дейност (НИРД)" се дефинира като всички разходи за осъществена в рамките на статистическата единица НИРД, независимо от източника на финансиране. Разходите за научноизследователска и развойна дейност включват текущите разходи и разходите за придобиване на дълготрайни материални активи, предназначени за НИРД (OECD, Frascati Manual, 2002) Въпреки целостта на включените в изчисляването от НСИ разходи за НИРД, според методологията, която използва институтът, също възприета и от Евростат за статистически изследвания на научноизследователската и развойна дейност не са включени съществени разходи, които биха могли да повлияят на иновативността на една държава, за пълнообхватността на приложените в него разходи. В методическото ръководство "Фраскати" (Proposed standard practice for surveys of research and experimental development – Frascati Manual, OECD, 2002), припознато от НСИ и Евростат са приложени данни за пълния набор от разходи в и извън НИРД. Ръководството представлява подробен преглед и опис на всички дейности, които се включват в понятието НИРД. От тях обаче са изключени някои съществени според автора на настоящия доклад дейности, които са много релевантни и относими към изчисляването на иновативността на държавите членки на ЕС. Такива са Научни и технически дейности (Scientific and technological activities) и Научен и технологичен иновационен процес (Process of scientific and technological innovation). В обхвата на "Научните и технически дейности" са дейности по научно и техническо образование и обучение, както и извършването на научни и технологични услуги. По този начин от индикатора са изключени важни дейности като разходи по обучение по иновативност, обучение по иновационни техники и практики, обучения за млади иноватори,

услуги от иновационни технологични паркове за нуждите на иноваторите, услуги, свързани с използването на специфичен софтуер и много други. На практика от изчислението на НИРД са изключени всички дейности, свързани с научната и развойна дейност, но не представляващи конкретна експериментална дейност. Всякакви такива разходи, методологията на класацията цели да покрие чрез включването и на разходи извън НИРД. Методологията за тяхното събиране, отчетност и статистическа приложимост е чрез финансовите отчети на предприятията и съображенията на счетоводителите, които оформят документите и разходите на предприятията от частния сектор. Самостоятелно проучване на автора, обхващашо 30 счетоводни фирми обаче показва, че редица разходи като обучение на персонала на нови техники и нови софтуерни програми (индиректно повишаващи иновативния потенциал на човешките ресурси), въвеждане на изчислителни софтуери за продуктово и процесно оптимизиране се начисляват в разходи, извън НИРД, но и извън разходите, които статистическите служби считат за релевантни към иновационното развитие на фирмите от частния сектор. Много често обученията се осчетоводяват като допълнително възнаграждение (за да бъдат включени като клаузи за изплащане на служителите при желание за напускане от тяхна страна) или като разходи за придобиване на нематериални активи (като увеличение на собствения капитал на фирмата). Всички те остават извън калкулацията на класацията. Причините за това са основно от методологическо естество, а също и не достатъчно припознатата и популяризирана важност за значението на представянето на страната в класацията сред частните предприятия, в частност счетоводните фирми и отдели.

Заклучение

В заключение на доклада следва да бъде направено обобщението, че индикаторите, оценявани в класацията на Съюза за иновации на Европейския съюз сами по себе си не представляват сигурна скала и еднозначна оценка за иновативността на дадена страна. Причините за това се крият в методологията за изчисление на класацията, недостатъчно унифицираните начини за събиране на данните, причините и факторите, които влияят върху факторите, недостатъчната приоритетност на представянето в класацията за страната и политиката, която бива провеждана в посока стабилното и правилно линейно израстване на резултатите на дадена страна в класацията. След анализа на първите десет от индикаторите, формиращи Обобщеният индекс на България, става ясно, че тяхното оценяване без оглед на факторите и причините за стойностите им не дават достатъчна база за сравнение с останалите страни, а също и не категоризират оценка по отношение на иновационното представяне на страната. Със сигурност обаче може да бъде отбелязано, че крайният резултат на класацията и оценката, която изчислява, независимо от релевантността ѝ, оказва влияние върху страната членка и в случая на България това влияние е негативно. За целите на по-доброто представяне на страната в класацията, а и за целите на подобряване на иновационното представяне като цяло са необходими мерки и усилия в посока влияние върху факторите, които са причина за текущото слабо представяне на индикаторите. Ето защо докладът имаше основна цел да потърси и открие директни и индиректни фактори, които са резултирали в конкретни стойности на индикаторите, оценявани в класацията. За целите на пълнообхватно изследване и оформяне на пълен списък от фактори, върху които следва да се работи допълнително за постигането на по-високи резултати в иновационното представяне на България, ще бъде извършено последващо изследване върху втората част от индикаторите в класацията в следващ доклад на автора.

Използвана литература

Желев, П., (2013), Иновационно представяне а България и предизвикателства пред националната иновационна политика, "Management and Engineering'13", Conference proceedings, volume II, June 2013, pp.701-711

НСИ, 2014 г.

Радев, Кирил (2011) Иновациите, ключов фактор за устойчиво развитие и конкурентноспособност на икономиките в криза. Осма научно-приложна конференция с международно участие "Инвестиции в бъдещето – 2011" . pp. 317-322. ISSN 1314-3719

European Commission, Directorate General Enterprise and industry & Maastricht economic and social research on innovation and technology, 19.03.2009, European innovation scoreboard: Evaluation and lessons learnt, Innovation indicators for Latin America workshop, OECD, available at <http://www.oecd.org/dev/americas/42468972.pdf> [20.08.2014]

<http://europa.eu/>, 6.10.2010 г., Съобщение на комисията до европейския парламент, съвета, европейския икономически и социален комитет и комитета на регионите, Брюксел, COM(2010) 546, наличен в: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-1288_bg.htm?locale=FR [20.08.2014г.]

OECD, 2002, Proposed standard practice for surveys of research and experimental development – Frascati Manual

Thomson Reuters, 2009, What is new in the research, available at: http://archive.sciencewatch.com/dr/sci/09/aug2-09_2/

СПОМАГА ЛИ НОРМАТИВНАТА СРЕДА В СТРАНАТА НИ ЗА ИЗГРАЖДАНЕТО НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БИЗНЕСА

*Катя Владимирова**

Резюме

Икономическата обстановка пред бизнеса в страната ни е по-благоприятна от тази през 1990-1994 година. България е член на ЕС. Гражданите на страната ни могат да се придвижват свободно, да работят, да сдружават, да учат, да изобретяват, да ползват едни и същи стоки и услуги. Родната продукция може да се предлага на над 500 милиона души, живеещи в границите на ЕС. Бизнесът има свободен достъп до всички пазари. Въпреки това законодателството в страната ни продължава да се характеризира с нестабилност, с противоречащи си законодателни актове, с администрация неприлагаща на време законите. Всичко това оказва негативно влияние върху конкурентоспособността на българските предприятия на международните пазари.

Ключови думи: върховенство на закона, конкурентоспособност, бизнес среда

JEL: K2

DOES THE NORMATIVE ENVIRONMENT OF OUR COUNTRY HELP FOR THE ESTABLISHMENT OF BUSINESS COMPETITIVENESS

Summary

Economic environment for businesses in our country is more favourable than that in 1990-1994. Bulgaria is a member of the EU. Citizens of our country can move freely, work, associate, learn, invent, and use the same goods and services. Domestic products can be offered to more than 500 million people living in the EU. Businesses have free access to all markets. However, the laws in our country continue to be characterized by instability, with conflicting legislation, with an administration not applying the law. All this has a negative impact on the competitiveness of Bulgarian enterprises in international markets.

Key words: law primacy, competitive ability, business environment

JEL: K2

Увод

Икономическата обстановка в страната ни днес е по-благоприятна от тази през 1990-1994 година. България е член на Европейския съюз. Гражданите на страната ни могат да се придвижват свободно, да работят, да се сдружават, да учат, да изобретяват, да ползват едни и същи стоки и услуги. Родната продукция може да се предлага на над 500 милиона души, живеещи в границите на Европейския съюз. Бизнесът има свободен достъп до всички пазари. Политическата система се основава на стабилност на държавните институции и върховенството на закона. В страната ни действа принципа на разделение на властите, в съответствие с правилата на съвременната държава.

Въпреки това България продължава да е твърде далече от останалите страни на Европейския съюз по социално-икономически критерии и по базови показатели като бизнес среда. Все още не можем да се сравняваме със страни като Чехия, Унгария или Полша. Произвежданата продукция, предлаганите стоки и услуги продължават в голямата си част да не са конкурентоспособни на международните пазари. Множество са проблемите, които

* Ас. д-р по право, УНСС, Юридически факултет, e-mail: vladimirovi@abv.bg

могат да бъдат изтъкнати за все още слабата конкурентоспособност. Един от тях, който се изтъква от всеки в бизнеса, е неспазването на принципа на върховенството на закона.

1. Принципа на върховенство на закона

Върховенството на закона е принцип на всички съвременни демократични държави. Той е утвърден като основна ценност в чл. 2 от Договора за Европейския съюз и Преамбюла към договора. В различните държави принципът за върховенство на закона се обозначава по различен начин – във френското законодателство принципът присъства под наименованието *l'état de droit* /правова държава/, в немското право е познат под наименованието *Rechtsstaatsprinzip* /принцип на правовата държава/. Върховенството на закона е върховенство на конституцията (Начева, 2004). Принципът означава, че законът е единствения нормативен акт, чрез който се определят правата и задълженията на гражданите. Върховенството на закона означава спазване на закона от всички граждани и непротиворечивото му прилагане (Драгостинов, 2014). Принципът на върховенство на закона не оказва влияние само на адвокати или съдии, той влияе върху бизнеса, върху семейството, върху всеки един от нас. Върховенството на закона е гръбнакът на всички съвременни държави. Именно поради това на принципа на върховенството на закона се отделя специално внимание и от Европейския съюз. Така например в годишното си обръщение за състоянието на Европейския съюз през 2013 година председателят на ЕК Жозе Мануел Барозу подчерта върховенството на закона като една от все по-често застрашаваните европейски ценности. В тази насока през 2014 година ЕС предприе действия за гарантиране съблюдаването на принципа на върховенство на закона, чрез въвеждането на специални инструменти за подпомагане навременното решаване на проблемите в страните членки¹.

Съгласно Американския индекс за върховенство на закона (RULE OF LAW INDEX) през 2014 година България заема средно 44 място по различните показатели от общо 99 обхващани в проучването държави². Индексът е изготвен по осем основни показатели, сред които ограничаване на правомощията на изпълнителната власт, липса на корупция, ред и сигурност, основни права и ефективно наказателно правосъдие.

От посочените данни се наблюдават множество проблеми при спазване на принципа на върховенството на закона – било в сферата на законодателните решения, в сферата на прилагане и спазване на закона, корупцията, сигурността, правомощията на изпълнителната власт и др. подобни. Настоящото изложение ще се фокусира върху проблемите на законодателния процес и правоприлагането, като част от принципа на върховенство на закона. Изложението има за цел да проследи проблемите в сферата на законодателството от гледна точка на конкурентоспособността на българския бизнес.

¹ Системата от мерки предвидени от ЕС включва:

- събиране на информация, с цел определяне наличието или не на систематична заплаха от върховенството на закона. Ако е налице, ЕС ще даде възможност на страната да обоснове своите решения.

- ако проблемите не бъдат разрешени на първия етап, ЕС публично ще отправи препоръка, посочвайки проблемите и давайки на страната срок да вземе мерки за отстраняването им.

- ЕС осъществява наблюдение по отношение на предприетите от страната членка стъпки. Ако страната не вземе адекватни мерки за решаване на проблемите, ЕС може да прибегне към наказателна процедура.

² Проучването е проведено по проект "Световен проект за справедливост" (WorldJusticeProject.org). Проектът е финансиран от фондацията "Бил и Мелинда Гейтс".

2. Причини за усещането, че законодателството пречи на конкурентоспособността на бизнеса

Законодателството в дадена страна оказва влияние върху цялостното развитие на обществото, върху икономическата среда, върху бизнеса, върху конкурентоспособността и производителността на всяка една страна (Ганчев, Белов, 2009). Както гражданите, така и търговците очакват добро и действащо законодателство, отговарящо на техните нужди, защитаващо правата и интересите им.

През последните години законодателството на страната ни беше синхронизирано до голяма степен с действащото Европейско законодателство. В настоящия момент почти не съществува нормативен акт, който да е в противоречие с Европейското право. Въпреки това сред бизнеса остава усещането, че ни липсват закони или ако те съществуват не се прилагат както трябва, или проблемите не са уредени по правилния начин. Който и търговец да попитате ще ви даде не един или два примера за "лош" закон или за "лошо" прилагане на закона. На практика законът се възприема като пречка за развитието на бизнеса и като пречка за конкурентоспособността му.

Все по-често бизнес средите говорят за липсата на закони в дадена сфера или за "лоши закони". Изразяването на такива позиции е продиктувано от следните проблеми в законотворческия процес:

- В страната ни действат огромен брой закони и поднормативни актове. Така например, ако до 1998 година в България са действали 250 закона, то към 2013 година техният брой е 346, т.е. наблюдава се стремглаво увеличение на законодателните актове без това да е оправдано. Със законодателните актове не се изчерпва нормативната база в страната ни. Освен тях действат множество подзаконовни нормативни актове, като правилници, наредби, инструкции. Тези подзаконовни нормативни актове към 2013 година наброяват почти три хиляди.

Огромният брой закони поставя бизнеса в невъзможност да работи ефективно. Бизнесът не може да следи непрекъснато огромния брой нормативни и поднормативни актове, които регулират по някакъв начин дейността му. Оказва се, че отделните търговци следва да наемат лица, които да следят нормативната база, за да може търговеца да осъществява дейността си (Световна банка, том 1, 2010).

- Към огромния брой действащи в страната ни нормативни актове се прибавя и проблемът с честите изменения на законите. След 2000 година някои закони са изменени повече от двадесет пъти¹, а други са изменени още преди да влязат в законна сила². Изменят са закони, които регулират основни сфери на икономическия живот в страната като Закон за здравното осигуряване, Закон за местните данъци и такси и др. Честата промяна в законодателството води до несигурност в бизнеса, до нежелание за инвестиране на средства за развитието на бизнеса, а също така до намаляване на конкурентоспособността на българските предприятия. Всичко това води до невъзможност да се предвидят икономическите условия. Така например ако един търговец реши да вземе кредит, за да инвестира в производството си, той не може да предвиди каква ще е бизнес средата, какви ще са законите след 2-3 години. А как ще успее да си върне кредита, ако той не може да предвиди дали въобще ще съществува като търговец.

¹ Най-често изменяните нормативни актове след 2000 година са Закона за здравното осигуряване, Закона за Устройство на територията, Закона за здравето, Закона за движение по пътищата и др.

² Парadoxално е, че Закона за данък добавена стойност и Закона за обществените поръчки за изменени още преди да влязат в сила отделни вече приети изменения по тях.

- На следващо място честите промени на действащите закони се извършват в изключително кратки срокове. Законите и поднормативните актове не се обсъждат и не се разглеждат задълбочено преди да бъдат гласувани. В действащото ни законодателство е предвиден 14 дневен срок за провеждане на обществено обсъждане на законопроект (Панов, 2014). Този срок е твърде кратък, за да могат гражданите и обществените организации да се запознаят със законопроекта и да направят своите предложения. Не добре организирано е и оповестяването на подготвящия се законопроект и достъпа до него. От известно време законопроектите се представят на портала за обществени консултации към Министерски съвет /<https://www.strategy.bg/>. Публикуването на законопроектите, обаче не поражда реална публична дискусия. Липсва и обратната връзка – как, на кого да бъдат отправени предложенията по законопроекта.

Обсъждането на законопроектите е все още далече и от академичните среди. Много рядко при изготвяне на законопроектите се извършват консултации с представители на юристи и специалисти от съответната сфера. Това води до недомислици и неясноти в нормативните актове. Възникват множество противоречия между отделни закони и поднормативни актове.

- Всички тези противоречия налагат и различно тълкуване на законите от администрацията в страната. Тълкуването на правни норми е дейност по изясняване на действителния смисъл и съдържание на правната норма. Така при прилагането на Закона за данък добавена стойност различните данъчни служители взимат множество разнопосочни позиции по едни и същи казуси. Все пак не е логично и оправдано в 90% от случаите един и същ закон да бъде прилаган по различен начин. Автентичното тълкуване на законите и поднормативните актове се оказва проблем в законодателството ни. Липсват и точни правила, по които да се извършва това тълкуване.

Неяснотите в законодателните актове водят и до противоречия в съдебната практика. Това налага издаването на множество тълкувателни решения на ВКС, с цел поясняване на закона. Законът следва да бъде ясен, да може да бъде тълкуван от всеки и то по един и същи начин.

- Наистина бързите промени в законодателството са продиктувани и от желанието за бързо синхронизиране с европейското законодателство. Това вече е факт, но действителна ли е тази синхронизация. Приетите в страната ни директиви в голямата си част са преведени и прехвърлени буквално в нормативната база, без да се вземат в предвид специфичните условия на развитие на бизнеса. Оказва се, въпреки че сме превели "буквата на закона", българското законодателство не е възприело принципите на европейското нормотворчество. Липсва анализ не само на въздействието на европейското законодателство, но и анализ на въздействието на приетите нови законодателни актове. След създаването на даден законодателен акт същия следва да бъде оценен от гледна точка на неговото въздействие върху обществото, върху икономиката и върху бизнеса. Така би се осъществила обратната връзка между законодателния процес и практиката. Наистина в Закона за нормативните актове /Обн. ДВ. бр.27 от 3 април 1973г., изм. ДВ. бр.65 от 21 юли 1995г., доп. ДВ. бр.55 от 17 юни 2003г., изм. ДВ. бр.46 от 12 юни 2007г./ в чл.17 е предвидено да бъде осъществено измерване на ефекта от закона и при незадоволителен резултат същия да бъде отменен, но в действителност това не се прави. Чрез извършване на такава оценка би могло да се идентифицират и предвидят сфери, в които е необходимо извършването на законодателни промени. Би могло законодателната политика да бъде съобразена с нуждите на обществото и бизнеса. Оценката на въздействието на законодателството върху бизнеса ще доведе до повишаване на прозрачността и предсказуемостта и до намаляване на честота на изменение на нормативната уредба в страната ни (Световна банка, том 2, 2010).
- Към настоящия момент липсва каквото и да е планиране на законодателната политика. В голямата си част законодателната политика е непоследователна и непредвидима.

ма. Закони, или промени на закони, се приемат с цел да се запълнят празнини в закона, без да се оценява нуждата от съответната промяна.

- На следващо място през последните години се приемат все повече регулативни закони, които създават регулаторни органи в дейността на бизнеса. Това ограничава бизнеса в неговата дейност, прави го неконкурентоспособен, в сравнение с търговците от останалите страни от европейския пазар. Държавата се намесва в свободното движение на стоки и пари без да им основание за това. Пример за опит за такава намеса бяха предложенията за изменение на Закона за защита на конкуренцията с въвеждането на понятието "значителна пазарна сила". Въпросните изменения щяха да доведат до намеса на Комисията за защита на конкуренцията на пазара, като последната следваше да изготвя списъци с фирми представляващи значителна пазарна сила и да определя кои от фирмите нарушават българското законодателство. Предвидените промени за сега не са приети в закона.
- Едновременно със създаването на законодателни актове, с които възникват нови и нови регулаторни органи, държавната администрация не прилага ефективно съществуващите принудителни административни мерки като средство за контрол по спазването на нормативните актове. Понастоящем в българското законодателство съществуват около шестдесет нормативни акта, които предвиждат принудителни административни мерки. За 2012 година лицата от администрацията, които са били упълномощени да съставят актове са 32327 души, а броя на съставните актове са 503821 (Министерски съвет, Администрация, 2012). Това означава, че всеки един актосъставител средно на месец е съставил по малко от два акта. Следователно в момента съществува огромна администрация, която на практика не осъществява основната си дейност да следи спазването и прилагането на нормативните актове. Тромавата административна система по прилагането и спазването на законите се явява пречка пред бизнеса в икономическа му дейност.

3. По какъв начин проблемите в законодателството влияят на бизнеса

Посочените по-горе проблеми в законодателния процес водят до създаването на закони с ниско качество, които оказват негативно влияние върху бизнеса. Приетите на бързо законодателни актове са неясни, доста често противоречиви. Бизнесът е поставен в невъзможност да следи непрекъснато променящото се законодателство. Търговците са поставени в невъзможност да планират спокойно бизнес решенията си, тъй като не знаят каква ще бъде политиката на законодателя през следващата година, дори и месеци. От тук фирмите не желаят да инвестират, да вложат нови средства, да развият производствените си мощности.

Нарастващия брой закони води до невъзможност бизнеса да следи техния брой и изисквания. Това принуждава бизнеса да увеличава административните си разходи, за да може да знае какви са нормативните изисквания.

От друга страна многобройните закони и поднормативни актове водят до тяхното неефективно прилагане. Ангажираните институции право-прилагат противоречиво нарастващия брой закони. Създават се нови институции, въвеждат се нови и нови регулативни процедури пред отделните стопански отрасли. Намесата на държавата чрез закони и поднормативни актове в икономиката се увеличава, за сметка на свободното стопанство. Държавната администрация се абстрахира от правоприлагането на законите. Всичко това води до отслабване на конкурентоспособността на българските предприятия. Те се оказват неконкурентоспособни на международните пазари. Не могат да отговорят на нуждите на свободния европейски и международен пазар.

4. Решения на проблемите

За да настъпят промени в законотворческия процес, които да окажат благоприятно влияние върху бизнес климата е необходимо на първо място да бъде извършена оценка действащите и новоприети закони. Целта на анализа е да се даде отговор на въпроса по какъв начин законодателството оказва влияние върху икономическите, финансовите, социалните, екологичните и други сфери на живота. Този анализ не следва да бъде частичен, само за момента. Той трябва да се превърне в част от политиката на законодателната и изпълнителната власт. Чрез оценката ще се разкрият ползите или минусите от въвеждането на нов закон. По този начин ще се дефинират проблемните области, ще се създаде политика на законодателството.

Идентифицирането на проблемните области и изготвянето на оценка на ползите и минусите на законопроектите, ще доведе до избягване на проблема с извършването на законодателни промени на части, както и въвеждането на не добре обмислени законодателни решения. По-конкретно смятам, че след като бъде приет един законодателен акт, то същият следва да бъде оставен да действа минимум 2-3 години, за да може да се преценят ползите и минусите от него.

Анализът ще даде възможност и на различни научни среди, професионални организации и други заинтересовани лица да дадат становища по готвените законодателни актове. Предвидения днес в ЗНА срок за становища от 14 дни е крайно недостатъчен и на практика се явява пречка пред гражданите и бизнеса да изразят мотивирано своите предложения. Смятам, че следва да се въведе срок от минимум една година, през който период да могат гражданите и бизнеса да се запознаят със законопроекта. В тази връзка следва да се отбележи, че е необходимо и да се създаде система по която готвените законопроекти да достигат до широката общественост. Наистина страницата <https://www.strategy.bg> дава възможност за запознаване със съответния законопроект, но тя е непозната за голяма част от обществеността. Същата следва да бъде популяризирана чрез средствата за масова информация в страната. Необходимо е също така да се помисли за изграждането на обратна връзка между законотворците и съответните организации на граждани, професионални организации и учени. Такава обратна връзка на практика не съществува. Запознаването с проектозакон не значи, че той е добър закон. Липсва място или учреждение към което заинтересованите да отправят своите предложения.

При синхронизиране на българското законодателство с европейското е препоръчително да бъдат отчитани спецификите на българския пазар, а не просто да се копират правни норми директно в законите ни.

Законодателната намеса в сферата на бизнеса трябва да бъде ограничена. Пазарната икономика предполага свобода на договаряне и свобода на бизнеса. Създаването на множество регулаторни органи затруднява бизнеса и го прави тромав и неефективен. Не само това е необходимо е да отпаднат тежките разрешителни режими предвидени в законодателството ни. В тази връзка е необходимо приемането на по-малко закони, но закони, от които обществото има нужда.

Следва да бъде намалена и действащата администрация, която следи за прилагането на законите. Необходимо е да се търси ефективност в действията на администрацията, а не просто създаването на нови органи.

Въвеждането на оценката, анализа и планирането в законотворческия процес ще улесни и дейността на Народното събрание. Народните представители ще имат възможност да обсъдят по-подробно законопроектите, да направят своите предложения, а не просто да гласуват дадено предложение.

Заклучение

Смятам, че предложените насоки на промяна в законотворческия процес ще доведат до положителна промяна в бизнес средата, по такъв начин, че да се постигне най-голяма полза за всеки един търговец. Усъвършенстването на законодателството ни създава възможност за по-голяма конкурентоспособност на българските фирми на международните пазари. Това от своя страна благоприятства не само развитието на бизнеса, но и развитието на отделните граждани. По добрата бизнес среда води до откриване на нови работни места, до увеличаване на благосъстоянието на отделния гражданин, до развитие на икономиката на страната.

Използвани източници

- Драгостинов, Н., 2014. История на българския конституционализъм. Сп. "Българска наука".
Министерски съвет, Администрация, 2012. Доклад за състоянието на администрацията.
Начева, С., 2004. Конституционна цивилизация и българският конституционализъм.
Панов, Л., 2014. Законодателния процес в България. Български център за нестопанско право, [online] Available at <http://www.bcnl.org> [Accessed 25.09.2014]
Световна банка, 2010. Регулирането на бизнеса в България – постижения и препоръки", том 1.
Световна банка, 2010. Регулирането на бизнеса в България – постижения и препоръки", том 2.
Световна банка, 2013. Доклад "Правене на бизнес 2013 година"
Танчев, Е., Белов, М., 2009. Сравнително конституционно право. София: изд. къща Сиби.
WJP Rule of Law Index, 2014, [online] Available at http://worldjusticeproject.org/sites/default/files/files/wjp_rule_of_law_index_2014_report.pdf [Accessed 25.09.2014]

КРЪГЪТ ПРЕГОВОРИ "ДОХА" И ОБЩАТА АГРАРНА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Васил Гечев*

THE "DOHA" ROUND OF NEGOTIATIONS AND THE COMMON AGRICULTURAL POLICY OF THE EU

Предговор

Започнал през ноември, 2001 г., "Доха" е кръг от преговори, инициран от Световната търговска организация (СТО). Главната цел на "Доха" е да улесни интеграцията на развиващите се страни, особено най – слабо развитите страни в световната търговия – чрез създаване на нови търговски възможности. Именно поради фокуса върху развиващите се страни неофициалното име на кръга преговори "Доха" е *Планът за развитие "Доха"*.¹

Причините да се започне нов кръг от преговори, а не поединично да се решават конкретни проблеми/въпроси, са свързани както с традициите, така и с очаквания ефект. В исторически план, либерализацията на международната търговия за страните – членки на ГАТТ² – организацията предшественик на СТО – се договаря при провеждането на кръг от преговори. Това е една наложила се близо 5 десетилетия традиция, като преди "Доха" са проведени 8 кръга преговори, като последният завършен кръг от преговори е "Уругвайският" (през 1994 г.).

С цел постигане на по – сериозен ефект в световен мащаб, мерките за регулиране и либерализация на търговията се договарят блоково: селско стопанство, индустрия, услуги, интелектуална собственост, митнически процедури и пр. Един от водещите принципи на СТО е "нищо не е договорено, докато няма съгласие по всички въпроси". Въпреки, че този принцип създава определени затруднения при преговорите, той отразява комплексният подход на СТО и нейната амбиция за дългосрочни, несимволични промени в търговските регулации – които да оставят своя отпечатък в световното икономическо развитие.

Общата аграрна политика (ОАП) на ЕС – чието началото е поставено от Римския договор (1957 г.) – е комплекс от правила и механизми, които регулират производството и търговията на селскостопански продукти: квоти, субсидии, запаси, мита и пр. Кръгът преговори "Доха" има пряко отношение към ОАП, не само защото мерките за либерализация по принцип засягат и селското стопанство, но и защото едно от основните искания на развиващите се страни е свързано с осигуряване на по – голям достъп на техните селскостопански стоки до пазарите на развитите страни – ЕС, САЩ, Япония, Австралия и др.

В настоящия доклад ще бъдат анализирани същността и хронологията на "Доха" и основните елементи на ОАП, след което ще бъдат анализирани пресечните точки – в т.ч. и позициите на ЕС и на развиващите се страни в преговорния процес.

* Докторант в катедра "МИО и Бизнес", УНСС.

¹ http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

² General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), след 1994 г. Световна търговска организация

I. Същност и хронология на "Доха"

Името на кръга преговори произлиза от града, в който е обявено неговото начало през 2001 г. – столицата на Катар, Доха. Основните направления на този кръг преговори са:¹

1. *Селско стопанство*: премахване на субсидиите на износа, намаляване на субсидиите на производството, по – голям достъп до пазарите на развитите страни, осигуряване на изхранването на населението, развитие на селските райони.

2. *Не – селскостопански достъп до пазара (NAMA)*²: редуциране или премахване на митническите тарифи – в т.ч. максимално – допустимите ставки и тарифната ескалация (по – високи ставки за обработени стоки, по – ниски ставки за суровини); редуциране или премахване на не – тарифните бариери – най-вече за продукти, които развиващите се страни изнасят.

3. *Услуги*: подобряване на достъпа до пазара и подсилване на регулативната рамка. Всяка страна има право да реши кои сектори и в каква степен да отвори за чуждестранни компании (в т.ч. и правото на собственост). Преговорите тук се развиват в две насоки: **а)** двустранни и/или многостранни (с участието само на някои членове на СТО) и **б)** с участието на всички страни – членки на СТО.

4. *Улесняване на търговията*: намаляване/оптимизиране на митническите процедури, с оглед улесняване движението на стоките.

5. *Правила*: засягат анти – дъмпинга, субсидиите, реципрочните търговски мерки и регионалните търговски споразумения.

6. *Околна среда*: това е първият кръг от преговори в рамките на ГАТТ/СТО, който обръща сериозно внимание на околната среда. Тук са налице два компонента: **а)** свободна търговия с екологосъобразни стоки – вятърни турбини, соларни панели, технологии за улавяне и съхранение на въглероден диоксид; **б)** споразумения в областта на опазване на околната среда – подобряване на сътрудничеството между секретариатите, отговорни за прилагането на различните международни споразумения за околната среда и подобряване на съгласуването между търговските и екологични правила/разпоредби на СТО.

7. *Уреждане на търговски спорове*: Подобряване и прецизиране на Споразумението за уреждане на спорове, функциониращо в рамките на СТО. По изключение, преговорите по тази точка не са част от т.нар. "единно усилие", т.е. те могат да бъдат приключени самостоятелно от останалите направления.

За да бъдат отразени интересите на развиващите се страни, заседанието на СТО в Доха завършва с декларация, в която развитието е определено като движеща сила на преговорите. Намеренията са на развиващите се страни да се помогне, за да могат да участват по – пълноценно в международната търговия – чрез подобрен достъп до пазарите на развитите страни, включващ редуциране на вносните мита и постепенно премахване на вътрешните и експортните субсидии.

С течение на времето, обаче, се налага извода, че декларацията от Доха е поставила ударението върху намеренията, без да бъдат докрай изяснени детайлите или поне без обща рамка на параметрите, защото този кръг преговори все още не е приключил – при положение, че се е предвиждало финалното споразумение да бъде договорено до 01/01/2005 г. Хронологията на преговорите е следната:

§ 2003 г. – в Канкун, Мексико се провежда конференция на СТО. Нейните цели са да изгради рамката на преговорите и да изготви споразумение по направленията на "Доха". След 4 – дневни преговори конференцията завършва с провал. Вместо очакваното съгласие, различията между развитите и развиващите се страни се проявяват с пълна сила. Недоволството на развиващите се страни произтича от:

¹ www.wto.org

² NAMA – non – agricultural market access

1. Неспазване на договорките от Уругвайският кръг преговори (УКП) – развиващите се страни имат сериозни разходи за осигуряване на съответствие с нормативните актове, докато развитите страни бавят приложението на отстъпките в полза на развиващите се страни. Това важи най – вече за селскостопанския сектор, където вътрешните и експортните субсидии се запазват и за т.нар. *Сингапурски въпроси*, касаещи обществените поръчки, митническите процедури, инвестициите и конкуренцията.

2. Опитите на развитите страни да получат по – голям достъп до пазарите на развиващите се страни, без да правят съществени отстъпки от своята търговска политика.¹

§ 2004 г. – желаяйки да докажат своите намерения за продължаване на преговорите, САЩ и ЕС изразяват своята готовност за премахване на експортните субсидии на селскостопански стоки. Освен това, *Сингапурските въпроси* са извадени от "Доха", като е постигнат компромис те да бъдат дискутирани, когато заинтересованите страни намерят за необходимо. През м. юли в Женева, Швейцария е постигнато Споразумение за рамката на преговорите, което съдържа общи указания за провеждане и приключване на "Доха". Това споразумение съдържа 4 – странична декларация, с четири анекса А – D, отнасящи се до селското стопанство, НАМА, услугите и улесняването на търговията. Сроктът за приключване на преговорите е удължен до края на 2005 г.

§ 2005 г. – Въпреки интензивните преговори през есента на 2005 г., през м. ноември става ясно, че "Доха" няма да бъде завършен в срок. Шестата министерска конференция на СТО се провежда в Хонг Конг (13-18 декември). На нея се взема решение експортните субсидии за селскостопански продукти да бъдат премахнати до 2013 г. Сроктът за приключване на "Доха" е удължен до края на 2006 г.

§ 2006 г. – през м. юли са проведени преговори в Женева, но не се стига до споразумение за намаляване на агро – субсидиите и вносните мита на развитите страни.

§ 2007 г. – през м. юни се провежда конференция на СТО в Потсдам, Германия. Отново възникват спорове за пазарния достъп и агро – субсидиите, като преговорите завършват без успех.

§ 2008 г. – преговорите са подновени на 21 юли в Женева. В резултат на спорове между САЩ, Индия и Китай относно търговията на селскостопански продукти, на 29 юли преговорите се провалят. Основна роля тук имат количественият и ценовият праг за прилагане на т. нар. *Специален предпазен механизъм* – чрез него се защитават фермерите в развиващите се страни, като се допуска въвеждането на специални мита при резки увеличения на вноса или при съществени спадове на цените. Според САЩ предложените прагове са прекалено ниски, но според Китай и Индия те са необходими за осигуряване на надеждна защита на техните селскостопански производители – чиято конкурентоспособност не е особено висока, а техните правителства не разполагат с ресурсите за широкомащабни агро – субсидии.²

2008 – ма е последната година, през която се провеждат заседания с цел приключване на кръга преговори "Доха". В рамките на 7 години след неговото започване са постигнати частични договорки по някои от направленията, но различията в областта на пазарния достъп и селското стопанство се оказват непреодолимо препятствие пред неговото завършване.

II. Обща аграрна политика на Европейския съюз

Целите на ОАП, изложени в параграф № 39 в Споразумението за функциониране на ЕС, са:³

1. Повишаване на производителността – чрез насърчаване на научно – техническия прогрес и оптимално използване на производствените фактори

¹ Mahajan, M. "The Common Agricultural Policy and the Doha Development Round" (2011)

² <http://www.washingtontimes.com/news/2008/jul/30/farm-tariffs-sink-world-trade-talks/>

³ http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c_32620121026en.pdf

2. Осигуряване на добър стандарт на живот на заетите в селскостопанския сектор
3. Стабилизация на пазарите
4. Обезпечаване на необходимото предлагане на хранителни стоки
5. Разумни цени за потребителите

При прилагането на ОАП трябва да се има в предвид:

1. Видът на селскостопанската дейност – като резултат от социалната структура и структурните и природни различия между различните селскостопански региони в ЕС
2. Необходимостта от степенуване на подходящите мерки
3. Фактът, че в страните – членки селското стопанство е тясно свързано с останалата част от икономиката

ОАП се провежда чрез няколко механизма:¹

- Вносни мита, чиито нива са определени по начин, по който световната цена(и)² се приравняват до целевата цена(и) на ЕС. Тази целева(и) цена(и) представлява горният лимит на приемливата за ЕС цена на съответната стока/агро култура
- Вносни квоти, които ограничават количествата на внесените храни
- Определяне на цена(и) на интервенция: ако вътрешно-пазарната (ЕС) цена падне под цената на интервенция, ЕС започва да купува от съответната стока, за да върне цената до нивото на интервенция. Цената на интервенция е по – ниска от целевата цена, като вътрешно – пазарната цена може да бъде само в интервала между цената на интервенция и целевата цена.
- Преки субсидии, изплащани на производителите. До 2005 г. тези субсидии са насочени към определени култури, но след 2005 г. те придобиват формата на плащания за единица площ обработваема земя – с еднакъв размер, независимо от културата. Освен това, вече се взема в предвид и прилагането на екологосъобразни практики.

Трябва да се отбележи, че функционирането на механизмите на ОАП съвсем не е съвършено, като през годините многократно са възниквали проблеми на свръхпроизводство и свръхзапаси. Това е една от причините да се въведат експортните субсидии – чрез износа количествата на вътрешния пазар намаляват. Още в началото на 80 – те години на ХХ-ти в. става ясно, че недостатъците на ОАП са сериозни и затова през 1984 г. е предприета реформа, с която се въвеждат ограничителни квоти за производство (специфични за всяка страна). Тази реформа, въпреки че ограничава свръхпроизводството и дъмпинговите цени, се оказва недостатъчна и през 1992 г. в ОАП е реформирана отново – фокусът на подкрепата се премества от вносните мита и експортните субсидии към вътрешните субсидии.

През 2000 г. е създаден втори стълб на ОАП – *Политика за развитие на селските райони (ПРС)*, чиято цел е да насърчи екологията, икономическото и социалното развитие. Към 2010 г. бюджетът за ПРС е 11% от бюджета на ЕС и се разпределя в 3 направления:

1. Подобряване на конкурентоспособността на агро и горския сектор, чрез подкрепа за реструктуриране, развитие и иновации
2. Опазване на околната среда, чрез подкрепа за управление на обработваемата земя и борба с климатичните промени
3. Подобряване качеството на живот в селските райони и диверсификация на икономическите дейности

Както е видно от изложеното до тук, ОАП е предназначена не само да поддържа пазара на селскостопански продукти в определено равновесие, но и да осигури относително равномерно развитие на отделните региони.

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Common_Agricultural_Policy

² Цената не е единна или средно-претеглена за всички стоки, а се определя по отделно за всяка стока.

Въпреки неколнократните реформи на ОАП, при нейното приложение продължават да се наблюдават недостатъци, показващи липса на добра координация. Така например, през 2006 г. Обществените запаси на ЕС съдържат 13.5 млн. тона зърнени култури, ориз, захар и млечни продукти и 3.5 млн. хектолитра алкохол/вино. Последвалото Световната финансова криза (2007/2008 г.) поскъпване на храните позволява на ЕС значително да намали тези запаси през 2009 г. – до 717.8 хил. т. зърнени култури, 41.4 хил. т. захар и 2.3 млн. хектолитра вино.

С оглед по – доброто управление на запасите, ЕС прилага програмата "Храна за нуждаещите се" – през 2010 г. от нея се възползват близо 13 млн. бедни граждани на ЕС. По този начин, ОАП – освен в областта на търговията и регионалното развитие – се разпростира и в социалната сфера.¹

III. "Доха" и Общата аграрна политика на ЕС

Както вече споменахме, разминаванията за условията при търговията със селскостопански продукти са една от главните причини за липсата на финално споразумение "Доха". Несъгласията произтичат от важноста на селското стопанство и за двете страни в преговорите:

- Развити страни – изхранването на населението е въпрос, касаещ стандартът на живот (цените на хранителните стоки) и националната сигурност (независещо от външни фактори изхранване на населението).
- Развиващи се страни – около 75% от бедните живеят в селските райони и техният поминък е почти изцяло свързан със селското стопанство.²

Причините, довели до провалът на преговорите в Канкун през 2003 г. са симптоматични за разминаванията в позициите на двете страни. Опитите на развитите страни да получат по – голям достъп до пазарите на развиващите се страни са свързани с обстоятелството, че те не искат да отворят пазарът за селскостопански стоки без реципрочни мерки от другата страна. В крайна сметка, развитите страни не са длъжни да осигуряват икономически растеж на развиващите се страни или да намаляват своето производство от алтруистични мотиви – в агро – сектора в САЩ са заети около 2,8 млн. души (2% от работещите)³, а в ЕС близо 8 млн. души (3,7% от работещите).⁴

Аргументите на развиващите се страни са не по – малко правдоподобни: субсидиите в развитите страни създават несправедливи пазарни условия – в т.ч. и пазарни предимства за техните производители, а те не разполагат с ресурсите, за да се борят с тях. Например, бюджетът за ОАП представлява близо 40% от бюджета на ЕС,⁵ а в световната търговия с агро продукти развитите страни имат 70% дял в износа и 75% дял във вноса.⁶ Освен това, отварянето на пазарите за индустриалните стоки на развитите страни било имало неблагоприятни последици, защото голяма част от производителите в по – слабо развитите страни (на този етап) не са конкурентно – способни: и по отношение на технологиите, и по отношение на ресурсите. Ситуацията допълнително се усложнява от обстоятелството, че бедността е

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Common_Agricultural_Policy

² www.oecd.org

³ <http://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS> и <http://www.numberof.net/number-of-employed-people-in-the-usa/> за 2010 г.

⁴ По данни на Евростат за 2010 г.: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database

⁵ http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/graphs/graph1_en.pdf

⁶ По данни на ОИСР/ www.oecd.org

концентрирана в селските райони и увеличаването на производството и износа на селскостопански продукти (и техните производни) е ключов елемент в борбата с нея.

След като очертахме – в общ план – позициите на развитите и развиващите се страни, нека се насочим към търговските аспекти на ОАП. **Първо**, въпреки нейният протекционистичен характер, 50 държави от групата на най – слабо развитите страни (НРС) могат да внасят агро продукти в ЕС без мито и без ограничения в количествата. Освен това, ЕС внася повече агро продукти от развиващите се страни, отколкото САЩ, Япония, Австралия, Канада и Нова Зеландия *взети заедно*,¹ като 71% от селскостопанския внос на ЕС идва от развиващи се страни – 85% от общия износ на Африка и 45% от общия износ на Латинска Америка. Фактите показват, че ОАП – въпреки бюджета от около € 50 млрд./година,² не е по същество рестриктивна спрямо международната търговия програма. **Второ**, през годините в търговския режим на ЕС са настъпвали съществени промени – като резултат от справедливите претенции на развиващите се страни и от решенията на СТО – например, маслодайните семена, бобът, лещата и грахът не се облагат с вносно мито;³ след иницирираната през 2006 г. реформа при захарта, субсидиите и квотите за производство/износ на захар са сериозно модифицирани. По този начин износът на захар от ЕС спада от 7.5 млн. тона през 2005/2006 г. до 815 хил. тона през 2009/2010 г. и ЕС вече е нетен вносител на захар.⁴ От променената ситуация се възползват предимно развиващи се страни. **Трето**, сключените споразумения за свободна търговия с Перу и Колумбия показват волята на ЕС да осигури (реципрочен) свободен пазарен достъп на развиващи се страни, извън групата на НРС. **Четвърто**, има държави които реализират ползи от агро – субсидиите на ЕС, защото поради недостатъчно местно производство, те са принудени да внасят хранителни стоки. Понеже субсидиите намаляват цените, на въпросните държави им излиза по – евтино да изхранват своето население. При липсата на субсидии техният търговски баланс би се влошил, още повече че вносът изисква наличие на конвертируема валута – която в много развиващи се страни е оскъдна.⁵ Например, 42 от 50 – те НРС са нетни вносители на храни (разбира се, не само от ЕС).⁶

Бюджетът на ОАП за новия 7 – годишен период (2014 – 2020 г.), в размер на (общо) € 362.79 милиарда,⁷ показва, че в нейното функциониране не се предвиждат съществени промени. От тук може да се направи и извода, че поне до 2020 г. ЕС няма да промени своята позиция относно селското стопанство при преговорите "Доха" или друг тип споразумения в рамките на СТО. Но в крайна сметка, застоят в "Доха" не бива да се възприема като сериозно препятствие пред развитието на международната търговия. Например, за периода 2010 – 2012 г. световният износ на стоки нараства средно с 6.97%, а световният внос с 6,9% на годишна база – като развиващите се страни имат по – висок ръст и при износа, и при вноса, респ. 8.53% и 10.23%.

¹ <http://www.eubusiness.com/news-eu/farm-cap.43w>

² <http://www.agprofessional.com/news/EU-changing-farm-subsidies-program-213319491.html>

³ http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/factsheet-oilseeds-protein-crops_en.pdf

⁴ <http://sugarcane.org/global-policies/policies-in-the-european-union/eu-sugar-policy>

⁵ <http://www.fao.org/docrep/003/x7353e/X7353e03.htm>

⁶ По данни на Световната банка: *Who are the net food importing countries*, Francis Ng; Aksoy, M (2008)

⁷ <http://blogs.agra-net.com/agraeuropa/2014/01/29/cap-reform-eu-budget-votes-to-be-held-in-parliament/>

Таблица 1. Тенденции в световния износ за периода 2010 – 2012 г.

	Промяна в обемите спрямо предходната година (в %)		
	2010	2011	2012
Свят	13.9	5.2	1.8
Развити страни	13.0	4.9	0.4
Развиващи се страни	16.0	6.0	3.6

Източник: Trade and Development Report 2013/UNCTAD

Таблица 2. Тенденции в световния внос за периода 2010 – 2012 г.

	Промяна в обемите спрямо предходната година (в %)		
	2010	2011	2012
Свят	13.8	5.3	1.6
Развити страни	10.8	3.4	-0.5
Развиващи се страни	18.8	7.4	4.5

Източник: Trade and Development Report 2013/UNCTAD

Нарастване на търговските обеми се наблюдава и при селскостопанската продукция:

Таблица 3. Обем на търгуваните (избрани) селскостопански стоки в световен мащаб

	Обем на изнесени селскостопански стоки (в млн. тона)*		
	2003	2007	2011
Пшеница	109.6	124.65	148.3
Ориз	27.7	33.55	36.3
Царевица	90.71	110.03	109.65
Соя	65.03	74.42	91.02

Източник: Организация за храни и селско стопанство (към ООН)¹

*Внесените обеми са приблизително същите

Заклучение

Блокирането на посветения на развитието кръг преговори "Доха", на пръв поглед, би могло да бъде тълкувано като нежелание за провеждането на реална дискусия и намиране на работещи решения за проблемите на бедността и развитието. При анализа на причините за достигането на задънена улица в преговорния процес, обаче, най – вече ключовата роля на селското стопанство, ясно се вижда, че са налице обективни политически и социални фактори в ЕС и другите развити страни, които не са селективно насочени към развиващите се страни. Освен това, самите развиващи се страни не са единни за обхвата на промените в търговските регулации при селскостопанските стоки: от едната страна са тези, които имат сериозен потенциал за увеличаване на производството и износа на агро – продукти, но от другата са нетните вносители на храни. Наистина, преобладаващо е желанието за либерализация на търговията и премахването на субсидиите в развитите страни – защото развиващите се страни, като цяло, биха имали по – големи ползи, но поставените от тях искания пос-

¹ <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/home/E>

тавят редица въпроси за стопанско реструктуриране в развитите страни – което би имало сериозни социални последици.

ОАП на ЕС – въпреки някои специфични особености, не се различава по същество от програмите за подкрепа на селското стопанство в другите развити страни – които също използват субсидии, мита и квоти за насърчаване на местното производство. Ето защо, би било пресилено да се твърди, че развитието на преговорите "Доха" в аграрната област зависи основно от ОАП. Още повече – както видяхме – тя е най – толерантна към вноса от развиващи се страни. Разбира се, тя би могла да бъде модифицирана в следствие от решенията на СТО, но това би станало само при условие, че всички развити страни договорят промени в търговските регулации за селскостопански продукти. Продължаващите вече 13 – та годишна преговори "Доха", след неколккратно пропускане на крайни срокове – безпрецедентно в историята на СТО, са показателни за трудността при постигането на компромис. В случаи, че позициите останат непроменени, едва ли може да се очаква скоро успешен завършек.

Литературни източници

1. <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/doha-development-agenda/>
2. http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/update_e.htm
3. http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_14sept_e.htm
4. http://en.wikipedia.org/wiki/Doha_Development_Round
5. <http://www.euractiv.com/specialreport-free-trade-growth/ado-post-doha-trade-talks-news-515208>
6. http://www.eu-un.europa.eu/articles/en/article_5656_en.htm
7. <http://capreform.eu/doha-round-agreement-would-leave-eu-farm-subsidies-untouched/>
8. http://en.wikipedia.org/wiki/Common_Agricultural_Policy
9. Majahan, M. – ‘The Common Agricultural Policy and the Doha Development Round’, Miami, Florida EU Center of Excellence (2011)
10. Hunter, A. – ‘The Doha Development Round’, International Commercial Law (2011)

ОБОБЩЕН МОДЕЛ НА АЛГОРИТЪМ ПРИ ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ПО ПРОГРАМАТА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ

д-р Емилия Христова*

Резюме

Изпълнението на проекти по програмите за развитие на селските райони (ПРСР) е насочено към решението на широк спектър от проблеми в производството на селскостопанска продукция, опазването на околната среда и подобряване на качеството на живот и заетост. Независимо от уникалността на всеки проект, при обстоятелствени изследвания и последващи анализи могат да се изведат някои общи елементи и последователности при подготовката и реализирането им.

Целта на настоящата публикация е да се представи един обобщен модел на алгоритъм на изпълнение на проекти по ПРСР, който да се ползва успешно от потенциални и настоящи бенефициенти.

Ключови думи: ПРСР, проекти, бенефициенти, анализ

GENERALISED MODEL OF ALGORITHM FOR IMPLEMENTATION OF PROJECTS IN THE PROGRAM FOR DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS

Summary

Implementation of projects under rural development programs (RDP) is aimed at addressing a wide range of problems in agricultural production, environmental protection and the improvement of quality of life and employment. Despite the uniqueness of each project, in circumstances research and subsequent analysis can be displayed some common elements and consistency in the preparation and implementation.

The purpose of this publication is to present a generalized model of algorithm implementation of projects under the RDP to be used successfully by potential and current beneficiaries.

Key words: RDP, projects, beneficiaries, analysis

Въведение

През периода 2007-2013 г. се изпълняваше първата ПРСР. В настоящия момент се изпълнява втората ПРСР 2014-2020 г.

Чрез програмите се решават проблеми на земеделското производство и селските райони в течение на по-дълъг период от време от национално и регионално значение. Изпълнението на програмите се осъществяват чрез проекти, финансирани със средства по Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР) и бюджета на страната – членка, обединени за постигане на определена национална или регионална цел.

Изпълнението на инвестиционните проекти решават проблеми на регионално и местно равнище, както и на фирми, организации, университети, техните подразделения и други. Проектът има измерими цели. Инвестиционните проекти за развитие на селските райони, по които може да се кандидатства са съобразени със заложените критерии и стандарти на Европейския съюз. По този начин са унифицирани изискванията за разработване, оценка и управление на инвестиционните проекти.

По смисъла на тези изисквания, *инвестиционният проект е изпълнение на всички дейности, свързани с възникването на една инвестиционна идея до момента на нейното осъ-*

* Русенски университет "Ангел Кънчев".

ществяване в рамките на планирания бюджет, продължителност и качество. [7]. Инвестиционният проект не се разглежда като съвкупност от техническа документация!

Изпълнението на проектите по програмите включва решаване на широк спектър от проблеми по производството и реализацията на селскостопанската продукция, опазването на околната среда и подобряване на качеството на живот и заетост в селските райони.

Това определя многообразието на проектите и същевременно индивидуалната им специфика при подготовката, планирането, изпълнението и оценката на реализацията им. Независимо, че всеки проект е уникален сам за себе си, при обстоятелствени изследвания и последващи анализи могат да се изведат някои общи елементи и последователности при подготовката и реализирането му.

Целта на настоящата публикация е да се представи един обобщен модел на алгоритъм на изпълнение на проекти по ПРСР, който да се ползва успешно от потенциални и настоящи бенефициенти.

Изложение

Мотивацията за "раждане" на проект винаги е свързана с определена конкретна необходимост и се базира на информираността за възможностите за ползване на средства по ПРСР. Информираниостта се осъществява в условията на прозрачност. Публикуват се: наредби за прилагането на мерките по ПРСР, ръководства при кандидатстване и официални документи, необходими при участие. Публикациите се поместват: в периодични списания, на интернет страниците на: Министерство на земеделието и храните (МЗХ) с адрес www.mzh.government.bg, Разплащателна агенция (РА) с адрес www.dfz.bg и на специализираната страница на ПРСР с адрес <http://prsg.government.bg/>, както и в други видове печатни материали (книги, брошури и дипломи). Освен материалите – печатни и електронни се провеждат семинари, курсове, дискуссионни форуми и други.

Бенефициентите имат възможност да задават конкретни въпроси и предложения на интернет страници, в специализирани списания, чрез своите браншови и неправителствени организации.

За да се извърви пътят от идеята до реализацията на инвестиционния проект¹ е необходимо да се направят точно определени стъпки.

След проведени детайлни изследвания е изработен и представен обобщен модел на пътя за изпълнение на инвестиционните проекти по мерките на ПРСР, в който са залегнали всички елементи по движението и реализацията на проектите. Алгоритъмът за изпълнение на отделните стъпки е представен на фигура 1.

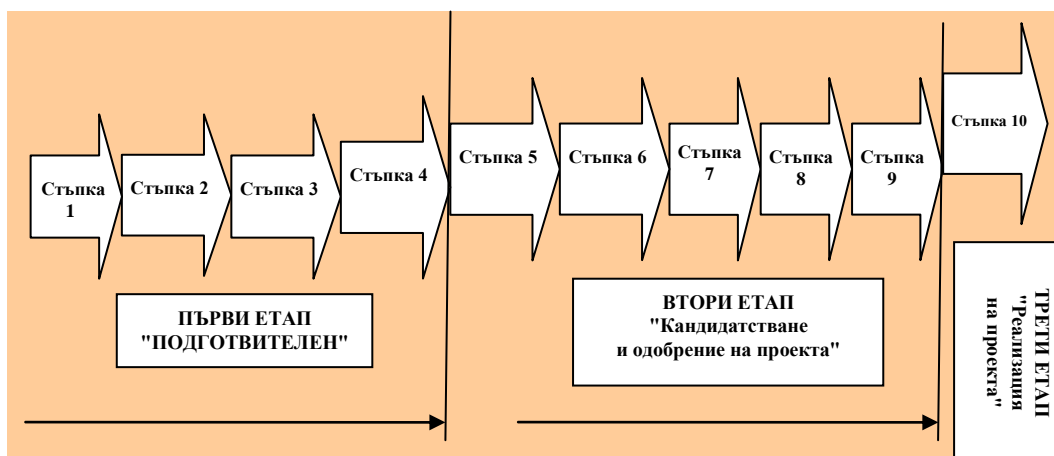
Обобщеният модел предоставя достатъчна яснота за елементите, комуникацията и последователността при кандидатстването, изпълнението и контрола на инвестиционните проекти по ПРСР. Самият процес може да се раздели условно на три етапа – видно от таблица 1.

Първи етап: Подготвителен – Обхваща предварителната подготовка и се състои от:

Стъпка 1 – Бенефициентът трябва да има ясна идея за целта на инвестицията, която възнамерява да направи, ефективността от вложението и перспективността за развитие.

Стъпка 2 – Бенефициентът прави избор на мярка след внимателна преценка за това коя от мерките на Програмата отговаря на условията, заложили в неговата цел и дали не е изчерпан паричният ресурс по нея.

¹ По смисъла на действащите наредби за прилагане на мерките по ПРСР "проект" е заявление за подпомагане, заедно с всички изискуеми документи, както и съвкупността от материални и нематериални активи и свързаните с тях разходи, заявени от кандидата и допустими за финансиране по Програмата.



Фиг. 1. Обобщен модел на алгоритъм по изпълнение на инвестиционните проекти по ПРСР

Таблица 1. Етапи на процеса за участие с инвестиционен проект по ПРСР

ЕТАПИ	СТЪПКИ	ОТГОВОРНОСТИ
Първи етап: Подготвителен	1, 2, 3 и 4	на ползвателя на средствата
Втори етап: Кандидатстване и одобрение на проекта	5 и 6	на ползвателя на средствата
	7, 8 и 9	на РА
Трети етап: Реализация на проекта	10	на РА и на ползвателя на средствата

Стъпка 3 – Кандидатът за ползване на средствата по Програмата задълбочено се запознава с наредбата за прилагане на мярката, по която е взел решение да кандидатства и условията на които трябва да отговаря.

Стъпка 4 – Изготвяне на бизнес план (проект – бюджет). При изготвянето на инвестиционните проекти се използват одобрени образци на бизнес планове. За по-мощните инвестиционни проекти към проектната документация се изискват одобрени работни и/или технически проекти, особено ако в тях е заложено извършването на строително – монтажни дейности. При по-малките по мащаб инвестиционни проекти основна роля по изготвянето на бизнес плановете имат Областните служби за съвети в земеделието.

Обикновено в приложения са посочени в обобщен вид основните изисквания към проектите по ПРСР.

Отговорностите по първия етап са изцяло на бенефициента, който предварително трябва да има ясна представа за условията при кандидатстване. Концепцията на кандидата следва да е точно определена и да доказва необходимостта от проекта. Министерство на земеделието и храните и ДФ "Земеделие" имат ангажимента да предоставят пълна информация на кандидатите чрез брошури, семинари и лични консултации (Областни служби по съвети в земеделието).

Втори етап: Кандидатстване и одобрение на проекта – Обхваща следните няколко стъпки:

Стъпка 5 – Попълване на образци на заявление за кандидатстване и набавяне на необходимите изискуеми документи.

Стъпка 6 – Подаване на окомплектованите документи в Областната дирекция на Държавен фонд "Земеделие" по място на извършване на инвестицията.

Стъпка 7 – Проверка и разглеждане на документите от отдел "Прилагане на схеми и мерки за подпомагане" в Областна дирекция на ДФ "Земеделие". Издаване на квитанция за прием на инвестиционния проект с уникален идентификационен номер и отбелязани: дата, час и минута на приема. В зависимост от нормативните изисквания се извършва посещение на място и се изготвя контролен лист с установеното начално състояние на инвестиционния проект. В нормативноустановения срок от подаване на заявлението Държавен фонд "Земеделие" (ДФЗ) извършва административни проверки на представените документи, заявените данни и други обстоятелства, свързани със заявлението за подпомагане. Проекти с положителен резултат от извършените проверки се разглеждат от експертна комисия за осигуряване на прозрачност (ЕКОП). Тя изготвя писмено становище до Изпълнителния директор на ДФЗ-РА.

Стъпка 8 – Одобрение или отхвърляне на проекта. Изпълнителния директор на ДФЗ-РА се произнася със заповед за одобрение или отхвърляне на заявлението за подпомагане.

Стъпка 9 – Подписване на договор. В петнадесет дневен срок от получаване на писменото уведомление за одобрението на инвестиционния проект, кандидатът следва да подпише договор за отпускане на финансова помощ. Договорът урежда правата, задълженията и отговорностите на страните. В случай на отказ за финансиране, ДФЗ-РА писмено уведомява кандидата, като изрично се посочват мотивите за отказ. Контрол за изпълнение на условията по договора за отпускане на финансова помощ се извършва от представители на: РА, МЗХ, Сметна палата в Република България, ЕК, Европейска сметна палата и Европейска служба за борба с измамите.

Трети етап: Реализация на проекта – Включва стъпка десета "извършване на инвестициите". Финансовата помощ се изплаща след извършване на цялата инвестиция. Заявка за окончателно плащане се подава след извършване на инвестицията, но не по-късно от един месец след изтичане на срока за извършване на инвестицията, посочен в договора за отпускане на финансовата помощ. Регионалната разплащателна агенция (РРА) извършва преглед на утвърдените по образец от Изпълнителния директор документи в присъствието на кандидата. В срок до четири месеца от подаване на заявката ДФЗ-РА извършва: административна проверка на представените документи, заявените данни и други обстоятелства, свързани със заявката за плащане; може да извърши проверка на място за установяване на фактическото съответствие с представените документи; одобрява или мотивирано отказва със заповед на Изпълнителния директор на ДФЗ-РА изплащането на финансовата помощ след извършен анализ за установяване на фактическото състояние и съответствие по документи между одобрения инвестиционен проект и реално извършената инвестиция и изплаща одобрената финансова помощ. В случай, че ползвателят на помощта не изпълнява своите нормативни или договорни задължения след изплащане на финансовата помощ, ДФЗ-РА може да поиска връщане на вече изплатените суми, заедно със законната лихва върху тях и/или да прекрати всички договори, сключени с ползвателя на помощта.

Заклучение

Като всеки обобщаващ модел разработеният по-горе предоставя възможност за общ преглед на изискванията към инвестиционните проекти по ПРСР и последователността при реализацията им. Поради специфичността на отделните мерки към този модел могат да се добавят или изваждат някои от стъпките по изпълнението му, съгласно изискванията по съответната мярка.

Обобщеният модел съдържа достатъчна и добра информация за поредицата от действия, които се предприемат при реализацията на инвестиционните проекти и в този си вид може успешно да се ползва от потенциалните ползватели на средства, както и от лектори по ПРСР.

Литература

1. Александрова М., 2001г., Оптимизация на инвестиционния избор.
2. Вълчев Н., Петков Л., 2006г., Инвестициите в българското земеделие.
3. Министерство на финансите, дирекция "Управление на средствата от Европейския съюз", 2005г., Методически указания за попълване на проектна документация, оценка и управление на инвестиционните проекти. УСЕС №1/21.09.2005г.
4. Наредби за прилагане на мерките по ПРСР. <http://prsr.government.bg/>
5. Програма за развитие на селските райони 2007-2013. www.mzh.government.bg и <http://prsr.government.bg/>
6. Програма за развитие на селските райони 2014-2020. www.mzh.government.bg и <http://prsr.government.bg/>
7. Христова Е., 2012г., Същност и цели на инвестиционните проекти в селските райони, Научни трудове на Русенски университет, 2012г, том 51, серия 5.1

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ЧОВЕШКОТО РАЗВИТИЕ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ИКОНОМИЧЕСКАТА И ВАЛУТНА ОБЩНОСТ НА ЦЕНТРАЛНА АФРИКА ЗА ПЕРИОДА 2000 – 2013 Г.

Борислава Гълъбова*

Резюме

Настоящата разработка е посветена на проблематиката за човешкото развитие в държавите от Икономическата и валутна общност на Централна Африка (СЕМАС). Представени са параметрите на това развитие, в статика и в динамика, за периода от началото на XXI век до наши дни, представляващи база за обобщение на текущия статус и актуално състояние на разглежданите шест страни по направление на техния социално-икономически напредък. Посредством прилагане на икономико-аналитичен подход, въз основа на дескриптивна статистика, е извършен сравнителен анализ между показателите на изследваните държави в рамката на последното десетилетие, за да бъдат очертани някои съвременни тенденции.

Ключови думи: Икономическа и валутна общност на Централна Африка, икономическо развитие, човешко развитие.

JEL: R11, P52, O10 ;

COMPARATIVE ANALYSIS OF HUMAN DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES FROM ECONOMIC AND MONETARY COMMUNITY OF CENTRAL AFRICA FOR THE PERIOD 2000-2013

Summary

The object of this study is connected with the problems of human development in the countries from Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC). The report represents the parameters of this development, in statics and dynamics, for the period from the beginning of XXI century to the present days. This turns to a base for summarizing the current status and standing of the social-economic progress in these six countries. A comparative analysis between the indicators of the studied countries for the period of the last thirteen years is made by usage of economy-analytical method of approach and descriptive statistics. As a result are determined some actual tendencies.

Key words: Economic and Monetary Community of Central Africa, economic development, human development.

JEL: R11, P52, O10

Човешко развитие – генезис и съдържателни компоненти

В съвременен контекст редица влиятелни и авторитетни международни организации, занимаващи се с въпросите на международното икономическо развитие, припознават като своя основна мисия и главна задача насърчаване на икономическия прогрес и повишаване жизненото равнище¹ на световното население. В рамката на тази актуална тенденция, в

* Борислава Гълъбова е докторант в катедра "МИО и бизнес", УНСС, e-mail: borislava_galabova@abv.bg

¹ Според определение, дадено от проф. Доганов и проф. Дуранкев (1998, с. 48-49): "Жизненото равнище е сложна социално-икономическа категория с дискуссионен характер относно нейния обхват, съдържание и съотношение на отделните съставки и показатели." В най-общ смисъл, според Икономическия речник, под "жизнено равнище" се разбира "благосъстоянието на даден народ, класа или

началото на 90-те години на XX век по инициатива на Програмата за развитие на Организацията на обединените нации (ПРООН), започва да се разработва Световен доклад за човешкото развитие, отразяващ прогреса в тази сфера (ПРООН, 2010). Съгласно изложените оценки в първия по рода си подобен доклад, датиращ от 1990 г., се разграничават най-общо три основни "измерения" на развитието, а именно:

- а) *Икономическо развитие*;
- б) *Човешко развитие (или социално-икономическо развитие)*;
- в) *Устойчиво развитие* (Théodore, Wentz, 1998);

Позовавайки се на тази постановка и с оглед по-обстойното изясняване съдържанието, влагано в категорията човешко развитие, следва да се направят някои допълнителни уточнения. На първи план, на база предложените в Доклада формулировки, развитието в социално-икономически контекст се определя най-общо като такъв процес, който води и има за свой резултат "...разширяване на възможностите за избор пред хората" (ПРООН, 2010, с. 11-13). В този смисъл, по-конкретно, човешкото развитие според дадената от ПРООН дефиниция (UNDP, 1990, р. 9-11) бива представено в качеството му едновременно на "процес" и "определено равнище на постижения (Sachs, 2007, р. 13-14). То обединява по-големите, "разширени" възможности с производството и разпределението на богатата (ПРООН, 1990).

По същество посоченото по-горе определение почива най-общо върху създадената в средата на миналия век концепция за основните (жизнени) потребности, която се явява ключова за неговото разбиране. От това логично следва, че през призмата на тази концепция развитието може да бъде характеризирано и като "...обезпеченост с определен минимум от блага, необходими за нормалното човешко съществуване, заедно с осигуряването на достъп до здравни грижи и образователни услуги за населението" (Deubel, 2008, р. 463-464). В тази посока, предвид изложеното в редица доклади на Организацията на обединените нации от 1990 г. до наши дни, по-голям акцент в съвременни условия би следвало да се постави именно върху човешкото развитие¹ и съответстващите му ключови компоненти, а именно: продължителност на живота, грамотност на възрастното население, достъп до образователни услуги и размер на дохода на глава. В този контекст основен момент в неговото тълкуване в по-широк смисъл е възприемането му като такова развитие, което да отразява по-пълно и всеобхватно всички разнообразни аспекти на благоденствието на всяка една нация – от доброто здраве и качествено образование до осигуряването и упражняването на икономическа и политическа свобода. В светлината на добилата широка обществена популярност идея, почиваща върху разбирането, че "хората са истинското богатство на нацията" основната цел, която бива заложена и следва да бъде изпълнена се заключава именно в "разширяване на човешкия избор" или създаване на такава жизнена среда, която да позволи хората да се "радват на дълъг, здравословен и съзидателен живот".²

В това направление осмислянето на концепцията за човешкото развитие в контекста на настоящата разработка налага възприемането за целите на анализа на определена негова

друга социална група", или респективно "степената на развитие и задоволяване на материалните и духовни нужди на даден народ, класа и пр."

¹ ПРООН публикува голям брой различни индикатори, представящи степената на човешко развитие, преобладаващата част от които са съставни на други индекси, сред които ИЧР, Индекс на бедността за "развиващите се страни" (HPI 1), Индекс на бедността за избрани ОИСР държави (HPI 2), други индекси на развитието, свързани с равноправието между половете (GEM, GDI).

По-подробно темата се разглежда в: Centre for Financial and Management Studies, C116 – Unit 1: *Conceptualising Development*, наличен на http://www.cefims.ac.uk/cedepapp/116_web_unit/page_08.htm.

² Цитиранията са по: Mahbub ul Haq (1934-1998), създател на Доклада за човешкото развитие (Human Development Report).

дефиниция. По-същество, под "човешко развитие" в най-общия му смисъл традиционно би следвало да се разбира такъв процес, който е насочен към и еквивалентен на "разширяване на възможностите за избор" (OECD, 1997). Както е отбелязано в "Речника на статистическите термини" на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), последното се основава на наличието на повече алтернативи в *три основни направления*, а именно:

- i) *по-дълъг живот в добро здраве;*
- ii) *придобиване на знание;*
- iii) *достъп до ресурси от първостепенна необходимост за осигуряване на задоволителен жизнен стандарт;*

В допълнение към горепосоченото от съществено значение е да бъдат гарантирани политическата, икономическата и социална свобода, както и основните човешки права¹, а също така и поле за активно участие на гражданите в обществения живот. Следователно логично е да се твърди, че на практика по-високите доходи позволяват разширяване гамата на потенциалните възможности, водейки до по-добро здраве, по-качествено образование, подобрени условия на живот и в цялост – до по-пълно задоволяване на основни жизненни потребности, явявайки се неизменно едно от необходимите условия за постигане на по-висок етап на развитие и по-пълно реализиране на наличния стопански потенциал. В резултат, като обобщение към казаното, е възможно да се приведе и направеното от шведския Нобелов лауреат Karl Murdal кратко описание на човешкото развитие, според което то се заключава в "движение към върха за всяко едно общество" (Fugita, 2004); (Théodore, Wentz, 1998). На тази основа в нередки случаи се посочва, че основната цел на развитието е да благоприятства човешките свободи. Именно чрез процеса на развитие възможностите пред човека значително се увеличават, като се предоставя и по-голям избор. По този начин хората се възползват, на първо място, както от факторите на прогреса, така и, като второ, от положителните промени, до които той довежда (PNUD, 2004). От друга перспектива, с оглед постоянно променящата се, динамична глобална среда, понятието "човешко развитие" и в частност "човешки капитал" се превръщат в основна характеристика на "новата икономика"² и нейните качествени аспекти (Радев, 2005, с. 69). В тази посока изследваната категория не се "...ограничава само до доходите на глава от населението, развитието на човешкия ресурс и основните нужди като мярка за човешкия напредък, а оценява и фактори като свободата и достойнството на човека, а така също и неговата водеща роля, т.е. ролята на хората в развитието" (Стоянов, 2007, с. 145).

Изясняването съдържанието и значението на изследваната категория предполага въпроса за определянето на нейните количествени параметри. В обобщен вид "измерването" на човешкото развитие в рамката на ПРООН се основа на ежегодното отчитане на Индекса на човешко развитие (ИЧР), което онагледява актуалното състояние и позволява проследяване на постигнатия прогрес в тази посока. Докладът за човешкото развитие 2014 представя ИЧР както в стойност, така и като ранг (поредно място) общо за 187 страни и територии, признати от Организацията на обединените нации (ООН). В практически план посоченият индекс се явява обобщаващ измерител за преценка на напредъка в човешкото развитие в дългосрочен план в горепосочените три основни негови направления, кореспондиращи съответно и на три ключови компонента: дълъг и здравословен живот, достъп до знание и задоволителен жизнен стандарт. Предвид направените известни корекции в измерването, през 2014 г.

¹ Съгласно определение за "човешко развитие" ("human development") по: OECD. 1997. Glossary of Environment Statistics. Studies in Methods, Series F, № 67. United Nations, New York.

² Според проф. П. Лулански (2013, с. 188) "новата икономика": "се конституира на основата на новите моменти в икономическото и социално развитие от края на миналия и началото на този век и е израз на новото познание за икономическия растеж и неговите фактори".

качеството на живота бива отчетено чрез неговата продължителност, достъпът до знание бива оценяван на база два показателя – среден брой години обучение на възрастното население¹ и очакван брой години, прекарани в училищно образование за децата в училищна възраст, а жизненият стандарт бива оценяван чрез БНД на глава², като своеобразен индикатор за благосъстоянието. На тази методологическа основа се прави условно ранжиране на страните, представящо текущия етап на развитие в социално-икономически план въз основата на сравнение между всички 187 държави и територии, за които такъв индекс бива отчитан всяка година.

Актуално състояние и тенденции в човешкото развитие на държавите от Икономическата и валутна общност на Централна Африка

В Икономическата и валутна общност на Централна Африка³ членуват шест централно-африкански държави – Камерун, Централноафриканската Република (ЦАР), Габон, Екваториална Гвинея, Република Конго и Чад. На тази основа, настоящото проучване е посветено на анализ на параметрите и индикаторите на ИЧР за всяка една от гореизброените страни, като данните са представени таблично и графично с оглед отразяване актуалното състояние, както и проследяване на някои основни тенденции.

Таблица 1. Параметри и съставни индикатори на ИЧР към 2013 г. по държави и по групи

	Стойност на ИЧР*	Пореден ранг според ИЧР**	Продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години обучение на възрастното население	БНД на глава (2011, ППС, щ. \$)
<i>А. По страни:</i>						
Чад	0,372	184	51,2	7,4	1,5	1,622
ЦАР	0,341	185	50,2	7,2	3,5	0,588
Камерун	0,504	152	55,1	10,4	5,9	2,557
Р.Конго	0,564	140	58,8	11,1	6,1	4,909
Габон	0,674	112	63,5	12,3	7,4	16,977
Екваториална Гвинея	0,556	144	53,1	8,5	5,4	21,972
<i>Б. По групи:</i>						
Нисък ИЧР	0,493	-	59,4	9,0	4,2	2,904
Среден ИЧР	0,614	-	67,9	11,7	5,5	5,960
Субсахарска Африка	0,502	-	56,8	9,7	4,8	3,152

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

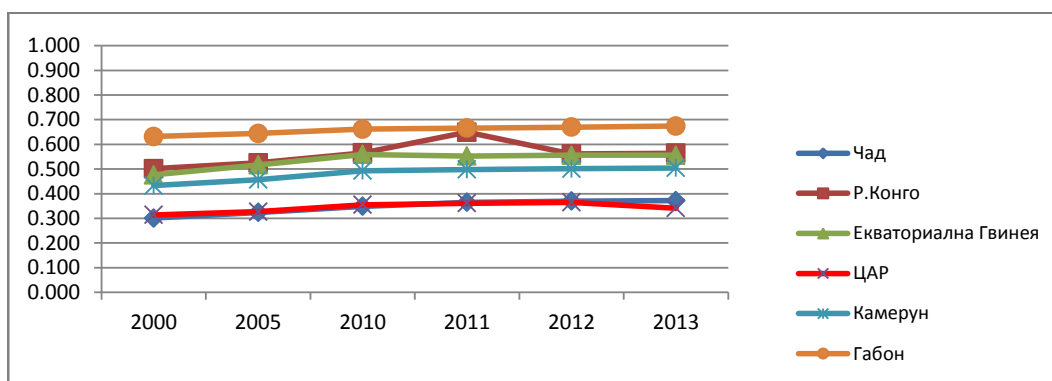
**Бележка: Държавите са подредени от 1 до 187-мо място.

Източник: Human Development Report 2014

¹ Население на възраст на или по-висока от 25 години.

² БНД е в щатски долари, в постоянни цени от 2011 г., преобразуван чрез ППС.

³ Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale е с официален акроним СЕМАС, произлизащ от общоприетото френско наименование на Общността. СЕМАС е създадена на 16 март 1994 г. и има за своя основна мисия насърчването на хармоничното развитие на страните-членки в институционалната рамка на реално функциониращ общ пазар.



Източник: Human Development Report 2014

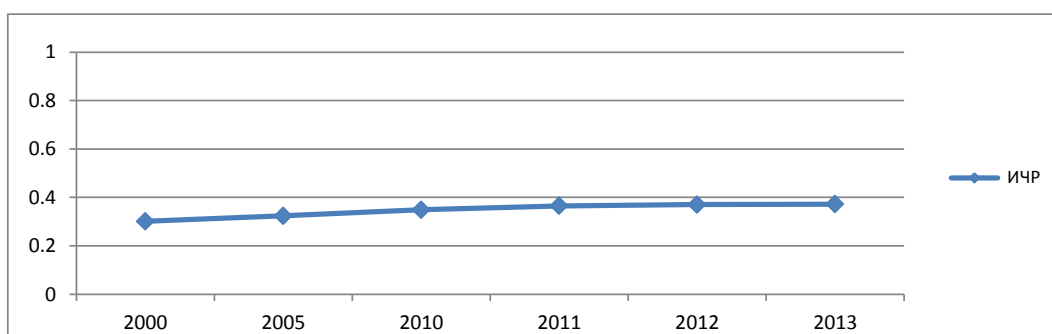
Фиг. 1. Тренд на ИЧР за изследваните страни за периода 2000-2013 г.

Таблица 2. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на Чад за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години обучение на възрастното население	БНД на глава от населението (2011, ППС, щ.\$)	Стойност на ИЧР*
2000	46,7	4,9	1,5	1,047	0,301
2005	47,7	5,5	1,5	1,341	0,324
2010	49,8	6,7	1,5	1,346	0,349
2011	50,3	7,4	1,5	1,496	0,365
2012	50,7	7,4	1,5	1,604	0,370
2013	51,2	7,4	1,5	1,622	0,372

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

Фиг. 2. Тренд на ИЧР на Чад за периода 2000-2013 г.

Както е видно от Таблицы № 1, 2 и Фигури № 1, 2, ИЧР на **Чад** за 2013 г. възлиза на 0,372, или страната попада в категорията държави с ниска степен на човешко развитие, заемайки 184 по ред място. Като се анализират стойностите на Индекса на Чад в динамика,

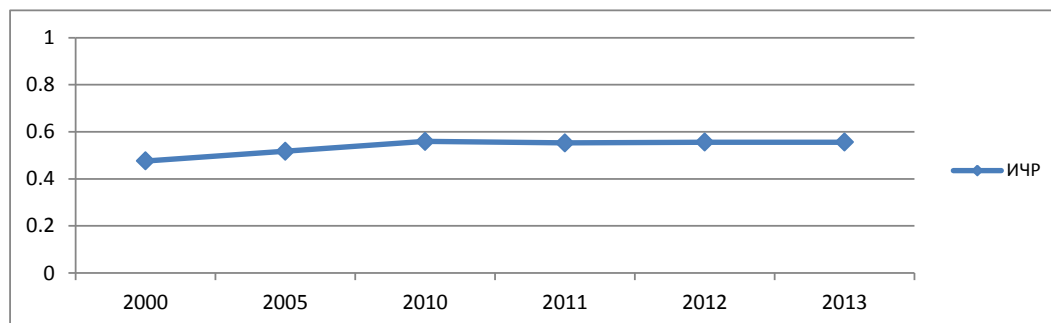
през периода 2000-2013 г. те се движат в границите от 0,301 до 0,372, което представлява нарастване с 23,7%, или средногодишно с 1,65%. По-конкретно за разглеждания период продължителността на живота се е увеличила с 4,5 години, а очакваният брой години, прекарани в училищно образование е нараснал с 2,5 години. Промяна по отношение на средния брой години обучение на възрастното население не е регистрирана, а БНД е нараснал с 54,92%. Следва да се допълни, че отчетеният ИЧР за страната (0,372) е по-нисък от средния за държавите, попадащи в категорията на ниското човешко развитие (0,493) и значително по-нисък от средния за Субсахарска Африка, възлизаш на 0,502.

Таблица 3. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на Екваториална Гвинея за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години обучение на възрастното население	БНД на глава от население-то (2011, ППС, щ.\$)	Стойност на ИЧР*
2000	47,7	8,5	5,4	5,625	0,476
2005	48,8	8,5	5,4	14,334	0,517
2010	51,5	8,5	5,4	31,256	0,559
2011	52,0	8,5	5,4	23,832	0,553
2012	52,6	8,5	5,4	23,752	0,556
2013	53,1	8,5	5,4	21,972	0,556

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

Фиг. 3. Тренд на ИЧР на Екваториална Гвинея за периода 2000–2013 г.

Предвид величината на ИЧР на *Екваториална Гвинея*, то държавата попада в категорията страни със средна степен на човешко развитие, позиционирайки се на 144 място от общо 187 места. Съобразно изложените в Таблице № 1, 3 и Фигури № 1, 3 статистически данни, за анализирания период се отчита нарастване на ИЧР с 16, 8%, или средногодишно с 1,2%, като съответно през 2000 г. Индексът е 0,476, а през 2013 г. вече е 0,556. Отчетеният напредък във връзка с другите, съставни за ИЧР, компоненти през периода може да бъде обобщен както следва: при средния брой години обучение на възрастното население и очаквания брой години, прекарани в училищно образование промени не са регистрирани, продължителността на живота е нараснала с 5,4 години, а БНД – близо 4 пъти. В сравнение със

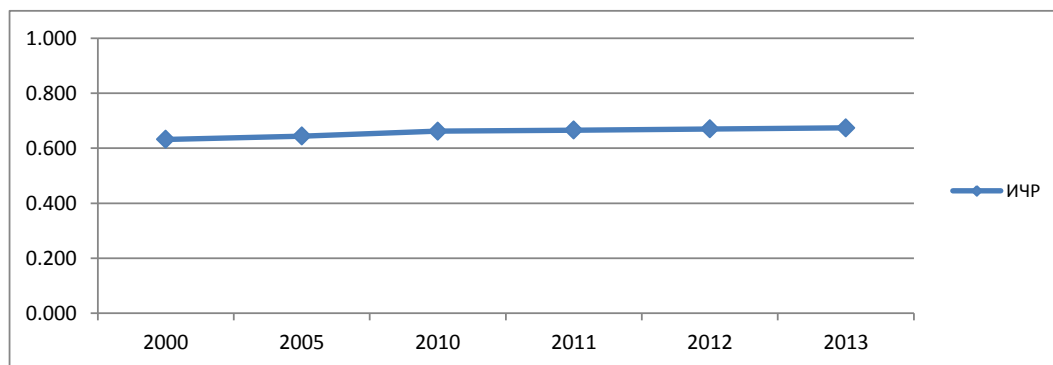
средната стойност за страните със средна степен на човешко развитие (0,614), стойността на ИЧР на Екваториална Гвинея е по-ниска (0,556), но надвишава тази на държавите от Субсахарска Африка (0,502).

Таблица 4. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на Габон за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години прекарани в училищно образование	Среден брой години обучение на възрастното население	БНД на глава от населението (2011, ППС, щ. \$)	Стойност на ИЧР*
2000	59,7	12,3	6,1	14,933	0,632
2005	60,1	12,3	6,9	15,199	0,644
2010	62,3	12,3	7,4	15,033	0,662
2011	62,7	12,3	7,4	15,394	0,666
2012	63,1	12,3	7,4	16,267	0,670
2013	63,5	12,3	7,4	16,977	0,674

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

Фиг. 4. Тренд на ИЧР на Габон за периода 2000-2013 г.

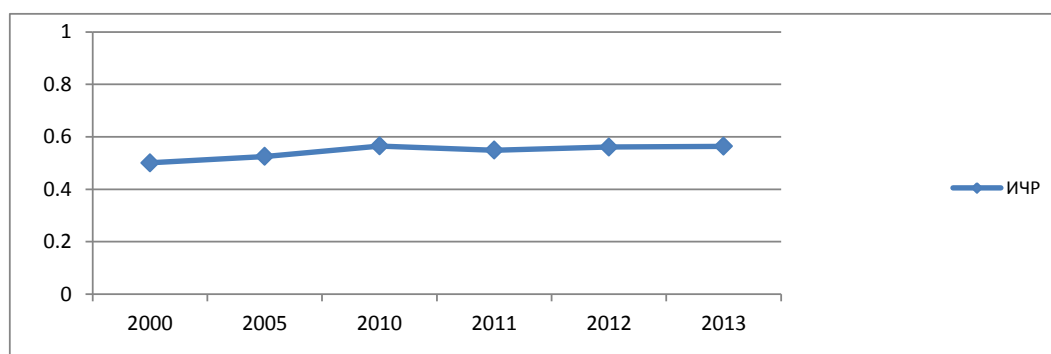
През 2013 г. отчетеният ИЧР на **Габон** е 0,674, което нарежда страната сред тези със средна степен на човешко развитие, или на 112 място от общо 187. За периода 2000-2013 г., според данните, представени в Таблице № 1, 4 и Фигури № 1, 4, ИЧР не е нараснал значително – от 0,632 до 0,674, или общо с 6,65%. Средногодишното нарастване през разглеждания период възлиза на 0,51%. По отношение на съставните компоненти, продължителността на живота се е увеличила с 3,8 години, не е регистрирана промяна във връзка с очаквания брой години, прекарани в училищно образование, незначителна промяна е отчетена и при средния брой години обучение на възрастното население (1,3 години), а БНД е нараснал с 13,69%. На тази основа през 2013 г. Габон е сред страните със средна степен на човешко развитие, като ИЧР надвишава този на съответната група, както и средния ИЧР, отчетен за Субсахарска Африка.

Таблица 5. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на Конго за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години на обучение на възрастното население	БНД на глава от населението (2011, ППС, щ.\$)	Стойност на ИЧР*
2000	52,3	8,1	5,5	5,934	0,501
2005	54,1	9,5	5,8	5,411	0,525
2010	57,2	10,7	6,1	6,568	0,565
2011	57,8	10,9	6,1	4,136	0,549
2012	58,3	11,1	6,1	4,800	0,561
2013	58,8	11,1	6,1	4909	0,564

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

Фиг. 5. Тренд на ИЧР на Конго за периода 2000-2013 г.

През 2013 г. *Р Конго* е поставена на 140 място от общо 187 с ИЧР, възлизаш на 0,564, позиционирайки се в групата на страните със средна степен на човешко развитие. През анализирания период, както е видно от Таблицы № 1, 5 и Фигури № 1, 5, продължителността на живота е нараснала с 6,5 години, очакваният брой години, прекарани в училищно образование – с 3 години, средният брой години обучение на възрастното население с 0,6 години, а при БНД е отчетено намаление с 17,27%. При съпоставка със стойностите съответно за страните със средна степен на човешко развитие (0,614) и тази за Субсахарска Африка (0,502) може да се заключи, че ИЧР на Р Конго надвишава този на страните от региона и е по-нисък от средния за групата. В обобщение, за периода от 2000 до 2013 г. ИЧР е нараснал с 12,52%, което прави средногодишно увеличение с 0,97%.

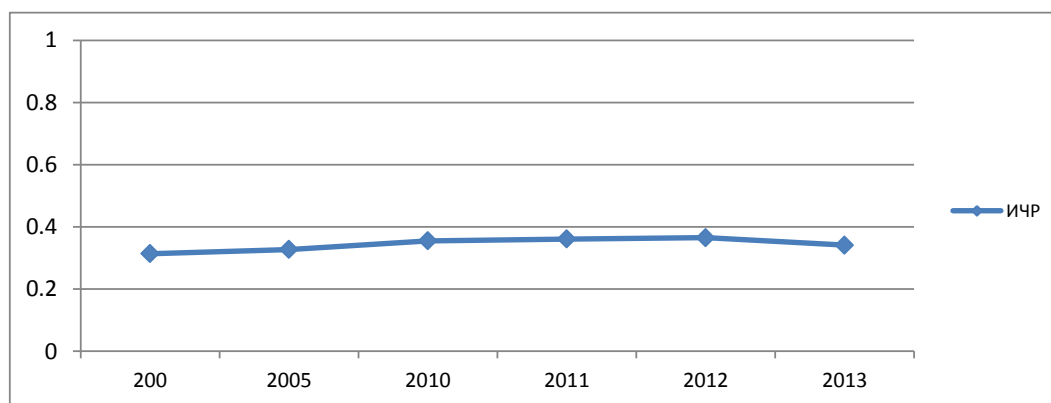
Централноафриканската Република (ЦАР) през 2013 г. е в групата на държавите с ниска степен на човешко развитие с ИЧР, възлизаш на 0,341, който я нарежда на 185 от общо 187-те държави и територии. За последните тринадесет години, предвид данните, изложени в Таблицы № 1, 6 и Фигури № 1, 6, продължителността на живота е нараснала с 6,5 години, очакваният брой години, прекарани в училищно образование с 1,7 години, средният брой години обучение на възрастното население – с 0,7 години, а БНД се е увеличил с 39, 32%. ИЧР е нараснал средногодишно с 0,67%, или общо с 8,60% за разглеждания период. Индексът на ЦАР (0,341) попада под средния за страните с ниска степен на човешко развитие (0,493) и под средния за региона (0,502).

Таблица 6. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на ЦАР за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год., при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години на обучение на възрастното население	БНД на глава от населението (2011, ППС, щ.\$)	Стойност на ИЧР*
2000	43,7	5,5	2,8	0,969	0,314
2005	45,0	6,2	3,2	0,863	0,327
2010	48,1	7,0	3,5	0,900	0,355
2011	48,8	7,2	3,5	0,918	0,361
2012	49,5	7,2	3,5	0,937	0,365
2013	50,2	7,2	3,5	0,588	0,341

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

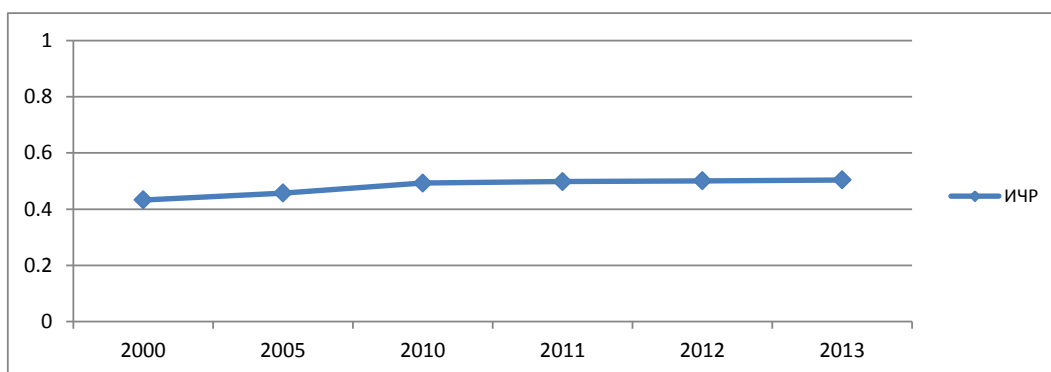
Фиг. 6. Тренд на ИЧР на ЦАР за периода 2000-2013 г.

Таблица 7. Параметри и съставни индикатори на ИЧР на Камерун за периода 2000-2013 г.

Година	Средна продължителност на живота (год. при раждане)	Очакван брой години, прекарани в училищно образование	Среден брой години на обучение на възрастното население	БНД на глава от населението (2011, ППС, щ.\$)	Стойност на ИЧР*
2000	52,0	7,1	4,8	2,151	0,433
2005	51,9	8,2	5,4	2,353	0,457
2010	53,7	10,2	5,9	2,437	0,493
2011	54,2	10,4	5,9	2,472	0,498
2012	54,6	10,4	5,9	2,504	0,501
2013	55,1	10,4	5,9	2,557	0,504

*Бележка: Стойностите на ИЧР са в рамките от 0 до 1.

Източник: Human Development Report 2014



Източник: Human Development Report 2014

Фиг. 7. Тренд на ИЧР на Камерун за периода 2000–2013 г.

Камерун през 2013 г. се нарежда сред държавите с ниска степен на човешко развитие със стойност на ИЧР, възлизаща на 0,504, близка до средната за Субсахарска Африка (0,502) и надвишаваща средната за съответната група (0,493). Предвид това, Камерун е на 152 място от общо 187. С оглед представените в Таблици № 1, 7 и Фигури № 1, 7 статистически данни, за анализирания период с 3,1 години е нараснала продължителността на живот, очакваният брой години, прекарани в училищно образование – с 3,3 години, средният брой години обучение на възрастното население – с 1,1 години, а БНД се е увеличил с 18,87%.

В опит за обобщение на представените статистически данни може да се изведе заключението, че държавите от СЕМАС през 2013 г. попадат или в групата държави с ниска степен на човешко развитие (Чад, Камерун, ЦАР), или в групата със средна степен (Габон, Р Конго, Екваториална Гвинея). В този смисъл, макар да се отчита известен напредък в социално-икономически план през анализирания период, е налице сериозна необходимост от разработване и прилагане на адекватни мерки и политики по направление на постигане на по-високо жизнено равнище на населението в зоната на СЕМАС, усъвършенстване системите за обществено образование и здравеопазване, социална закрила, стимулиране на икономическата активност и осигуряване на политическа стабилност.

Литература

Доганов, Д., Дуранкев, Б., 1998. Реклама и насърчаване на продажбите. Терминологичен справочник. София: УИ "Стопанство".

Икономически (онлайн) речник, наличен на <http://econ.bg/>.

Лулански, П., 2013. Атлас по методика на икономическите изследвания. София: Издателски комплекс – УНСС.

ПРООН. 2010. Доклад о развитии человека, Глава 1: Новое определение развития человека.

ПРООН. 1990. Доклад о развитии человека.

Радев, Н., 2005. Свободно време и човешко развитие. Икономика и управление, Година I, бр.4/2005, с. 69-79.

Стоянов, В., 2007. Богатство и благосъстояние. София: Галик.

Савов, С. и др., 2006. Световна икономика. Учебник. София: УИ "Стопанство".

Centre for Financial and Management Studies. C116 – Unit 1: Conceptualising Development, available at http://www.cefims.ac.uk/cedepapp/116_web_unit/page_08.htm

- Deubel, Ph. 2008 Analyse économique et historique des sociétés contemporaines. Charpitre 12 "Les stratégies de développement". Paris: Pearson Education France.
- Faye, M., Mc Arthur, J., Sachs, J. and Snow, T., The Challenges Facing Landlocked Developing Countries. Journal of Human Development, 2004(5), pp.31-68.
- Fujita, N. 2004. Gunnar Myrdal's Theory of Cumulative Causation Revisited. Nagoya: Economic Research Center Discussion Paper.
- Mackellar, L., Woergoetter, A. and Woezz, J., 2000. Economic Development Problems of Landlocked Countries. Transition Economic Series, Vienna: Institute for Advanced Studies, 2000 (14).
- OECD. 1997. Glossary of Environment Statistics. Studies in Methods, Series F, № 67. United Nations, New York.
- PNUD. 2004. Rapport sur le developpement humain.
- Théodore, M. and Wentz, C., 1998. Croissance et développement, available at <http://yildizoglu.x10.mx/croissance/dos9899/croisetdev.html>
- UNDP. 1990. Human Development Report. New York: Oxford University Press.

ТЪРГОВСКИЯТ ОБМЕН МЕЖДУ ЕС И ИНДИЯ

Нора Маламова*

Резюме

Докладът представя динамиката на външотърговския обмен между ЕС и Индия за периода 2004 – 2012 г. Представени са графично темповете на растеж на износа и вноса през отделните години и структурата на търговските потоци. Разгледан е стоковият търговски обмен между България и Индия. Изследвани са индексите за условията на търговия по отношение на отделна група стоки от категорията химически продукти – обект на търговия между ЕС и Индия.

Ключови думи: външотърговски обмен; външотърговско салдо; условия на търгови

TRADE TURNOVER BETWEEN EU AND INDIA

Summary

The paper presents the dynamics of the external trade turnover between EU and India in the period 2004 – 2012. The growth rates of exports and imports in the particular years, as well as the structure of trade flows, are displayed by graphs. A review is made of the merchandise trade turnover between Bulgaria and India. The terms of trade indices of a single group of commodities from the chemical products category, which are purpose of the bilateral trade, are also examined in the paper.

Key words: external trade turnover; external trade balance; terms of trade

Jel classification: F14

Търговските отношения между ЕС и Индия са насочени към увеличаване на търгуваните двустранни обеми на стоки и услуги, като преговорите за по-нататъшна либерализация на търговския режим, започнали през 2007 – ма година, продължават. Основните въпроси по отношение на либерализацията на двустранните търговски отношения включват подобрен достъп до пазарите на стоки и услуги в ЕС и Индия.

Индийският експорт в ЕС се осъществява според Генералната схема за преференции, която е фокусирана върху предоставянето на търговски преференции на страни, които се нуждаят от такива преференции. Други цели на схемата са засилване на стимулите за добро управление и устойчив растеж, както и прозрачност, стабилност и предвидимост на самата схема. Генералната система за преференции има за цел значително намаление или изцяло премахване на митата по отношение две трети от категориите стоки, импортирани в ЕС. Преференциите се предоставят на страни, които ратифицират и прилагат международните конвенции, отнасящи се до човешките и трудовите права, околната среда и доброто управление. Стоки, обект на експорт от Индия към ЕС, които представляват особен фокус на преференциите са: минерални продукти, органични и неорганични продукти на химическата промишленост, обработени и необработени кожи, текстилни продукти, пътни превозни средства, велосипеди, продукти на авиационната и космическата промишленост, плавателни съдове.

От друга страна Индия поддържа значителни тарифни и нетарифни ограничения спрямо вноса и налага редица нетарифни бариери, които спират търговията с ЕС. С течение на търговските преговори между ЕС и Индия, Индия започва да прилага повече безмитни режими по отношение на неаграрни и аграрни продукти.

* Докторант в катедра "МИО и бизнес", УНСС.

Пречките пред постигане и ратифициране на споразумение за свободна търговия, което би либерализирало двустранните икономически отношения в по – голяма степен, са от една страна настъпването на световната икономическа криза и изострянето на проблемите със задължността в еврозоната, както и появата на нови възможности за Индия чрез иницирането на транстихоокеанското сътрудничество, а от друга – опасенията от страна на Индия по отношение на ефектите от по – силната либерализация върху най – бедните социални групи и определени сектори на индийската промишленост (напр. автомобилната).

Според специалисти, наблюдаващи процеса на търговските преговори между ЕС и Индия, загубата на приходи от мита след евентуалната по – нататъшна либерализация на търговския режим, би се компенсирала от изгоди, свързани с трансфера на технологии, ноу – хау, подобряващо продуктивността, здравната помощ, санитарните условия, транспорта, образованието и ниско – тарифния жилищен сектор.

Евентуалните изгоди от споразумението за ЕС се свързват с придобиването на още повече увереност на националните и международните пазари, засилване ролята на ЕС на глобален търговски играч. Освен това, по – мащабното навлизане на един нов, бързоразвиващ се пазар, притежаващ значителен потенциал, би позволило на ЕС да се възползва от допълнителни ефекти и изгоди, които биха дали още стимул на икономическия растеж в съюза.

Вносът от Индия в ЕС през периода 2004 – 2012 г. заема между 1.6% и 2.3% от общия внос в съюза, като най-висок е през 2011 г. (2.3%). Износът от ЕС към Индия заема между 1.8% и 2.6%, като най – висок е през 2010 и 2011 г. (2.6%).

Търговските обеми между ЕС и Индия нарастват повече от двойно в периода 2004 – 2012 г. – от 33.563 млрд. до 76.004 млрд. или общо увеличение на внос + износ¹ от 126.45%. С изключение на кризисната 2009 – та и 2012 –та, когато общите обеми намаляват съответно с 13.% и 5.72%, през всички останали години от разглеждания период, обемите бележат нарастване. Конкретните процентни стойности на изменението при вноса са: 16.5%, 18.4%, 17.8%, 11.1%, -13.9%, 31%, 19.9%, -6.4%. По линия на износа измененията, представени в проценти са: 23.9%, 14.1%, 20.4%, 7.5%, -12.3%, 26.9%, 16.3%, -5.1%.

Намалените търговски обеми през 2009 година се обясняват с икономическата криза, а причината за спадът през 2012 – та година, макар и не толкова голям като този през 2009 е вероятно непостигането на окончателно споразумение, отнасящо се до търговските и икономическите отношения между ЕС и Индия, на преговорите, състояли се през 2012 година.

Данните за експорта могат да бъдат видяни на фиг. 1.



Фиг. 1

¹ Внос и износ – има се предвид от гледна точка на ЕС.

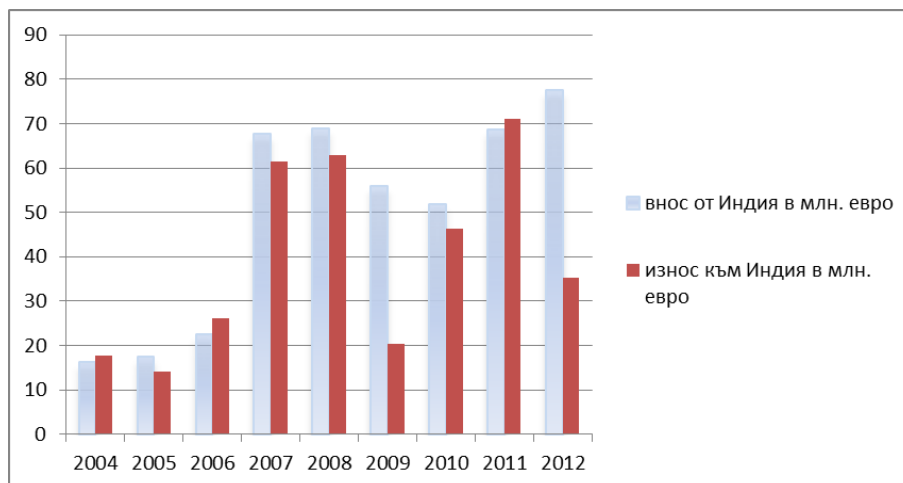
Данните за импорта са представени на фиг. 2.



Фиг. 2

Търговските връзки между България и Индия също показват признаци на интензифициране в последните десет години. От 33.81 млн. евро през 2004, общият стокообмен между двете страни нараства до 112.86 млн. евро през 2012, което е увеличение от 233%. Най-голям общ обем стокообмена бележи през 2011 – та година – 139.83 млн. евро. Търговското салдо от двустранната търговия е преобладаващо отрицателно за България, с изключение на 2004, 2006 и 2011 година. Най-големи отрицателни стойности на салдото за България са отбелязани през 2009 (-35.581 млн. евро) и през 2012 (-42.343 млн. евро). България внася от Индия основно органични химикали, пластмаса и пластмасови продукти, стоманени жици, непреработен тютюн, електрически машини и оборудване, стъклени изделия и др.

Данните за външнотърговския обмен на България с Индия са представени графично на фиг. 3.



Фиг. 3. Външнотърговски обмен между България и Индия

За разглеждания период 2004 – 2012 г. ЕС притежава положително салдо по стоковия обмен с Индия през всички години от периода. Най – високо положително салдо е регистрирано през 2007 – ма година (2.515 млрд. евро), а най- ниско положително – през 2011 – та година (544 млн. евро).

Конкретните данни за салдото по търговския обмен между ЕС и Индия са представени в таблица 1.

Таблица 1

Година	Салдо по двустранния външотърговски обмен в млн. евро	ЕС	Индия
2004	747	+	-
2005	2136	+	-
2006	1604	+	-
2007	2515	+	-
2008	1724	+	-
2009	1996	+	-
2010	1489	+	-
2011	544	+	-
2012	1048	+	-

Данните за процентното разпределение на експортните потоци по групи продукти според класификацията SITC е представено на фиг. 4.

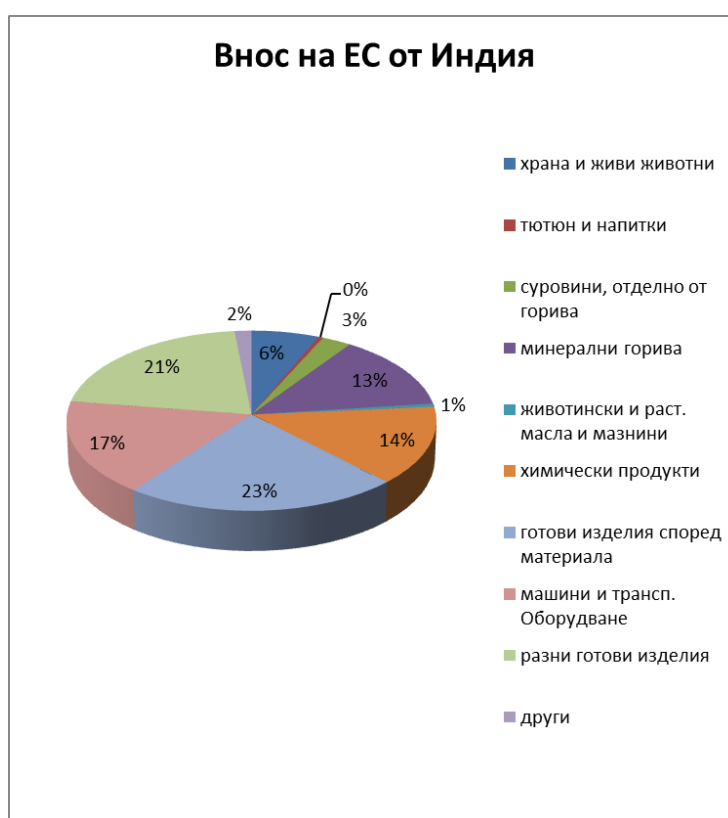


Фиг. 4

Както се вижда от графиката преобладаващата част от износа към Индия през 2012 – та година включва машини и транспортно оборудване (38%), готови изделия, класифицирани според материала на изработването им (32%) и химически продукти (12%). Правят впечатление нулевите дялове на групите храна и живи животни и тютюн и напитки, които все пак притежават регистрирани потоци, но стойностите са незначителни, съотнесени към общия обем на износа. Причината за нулевите процентни стойности е в строгите рестрикции, които Индия налага по отношение на стоките от тези групи. За алкохолните напитки съществуват и значителни ограничения във връзка с употребата им в рамките на страната.

По отношение на вноса в ЕС от Индия, на първо място са готовите изделия според материала (23%), готови изделия, категоризирани като разни (21%), машини и транспортно оборудване (17%), химически продукти (14%) и минерални горива (13%).

Конкретното разпределение по групи стоки за 2012 г. е представено на фиг. 5.



Фиг. 5

Индексите, измерващи условията на търговия са важен показател за съотношенията на експортните и импортните цени за единица стока. Два са основните индекси, които са измерител на гореспоменатите съотношения – индекс за нетните бартерни условия на търговия ($\Delta R_x / \Delta P_m$), където R_x е цената за единица експортна стока, а P_m – цената за единица импортна стока. Другият показател е индекс на условията на търговия според дохода ($\Delta R_x * \Delta Q_x / \Delta P_m$), където Q_x – количество на износа. За илюстриране на динамиката в условията на търговия между ЕС и Индия е избрана група стоки основни фармацевтични про-

дукти от категорията химически продукти, като индексите са изчислени на верижна база от гледна точка на експортните и импортните показатели на ЕС. В таблица 2 са представени данните за износа на ЕС за периода 2008 – 2012 г.

Таблица 2

Експорт на основни фармацевтични продукти					
	2008	2009	2010	2011	2012
стойност в евро	152819861	154410302	183044028	194931125	228273406
количество 100 кг	108850	152661	181668	183044	183863

Източник: Eurostat

Процентното изменение на експортните цени и количества е представено в таблица 3.

Таблица 3

Изменение на експортните цени и количества				
	2009	2010	2011	2012
$\Delta P_x\%$	-27,96	-0,38	5,69	16,58
$\Delta Q_x\%$	40,25	19,00	0,76	0,45

Източник: Собствени изчисления

Данните за импорта на ЕС за разглеждания период са представени в таблица 4.

Таблица 4

Импорт на основни фармацевтични продукти					
	2008	2009	2010	2011	2012
стойност в евро	364808561	362455081	474339354	679384677	788213064
количество 100 кг	336867	319632	441642	672771	603917

Източник: Eurostat

Данните за процентното изменение на цените за единица импортна стока са представени в таблица 5.

Таблица 5

Изменение на импортните цени				
	2009	2010	2011	2012
$\Delta P_m\%$	4,71	-5,29	-5,98	29,25

Източник: Собствени изчисления

Изчисленията на верижна база индекси могат да бъдат видяни в таблица 6.

Таблица 6

Индекси	2009	2010	2011	2012
$\Delta P_x/\Delta P_m$	0,69	1,05	1,12	0,90
$\Delta P_x*\Delta Q_x/\Delta P_m$	0,96	1,25	1,13	0,91

Източник: Собствени изчисления

Според данните в таблица 6, през 2009 г. единият индекс бележи влошаване с 31%, а другият с 4%. Влошаването е в условията на търговия на ЕС. През 2010 г. индексите показват подобрене с 5% и 25%. 2011 – също се наблюдава подобрене с 12% и 13%. 2012 г. – влошаване с 10% и 9%.

Индексите за условията на търговия на Индия не могат да се интерпретират реципрочно на тези на ЕС.

Както става ясно от изложението, външотърговският обмен между ЕС и Индия бележи тенденция на интензифициране, както по линия на износа, така и по линия на вноса. През целия период – обект на изследването, външотърговското салдо по отношение на търгуваните стоки между ЕС и Индия, е положително за ЕС и отрицателно за Индия. Перспективите за търговския обмен са свързани с по – нататъшни преговори за либерализиране на икономическите отношения между ЕС и Индия чрез ратифицирането на споразумение за свободна търговия, което включва либерализация на инвестиционните режими и режимите по отношение на миграцията на работна сила, а също така и бъдещо премахване на бариерите пред стоквата търговия.

Литература

Стойков, Д., 1995. Теория на международната търговия. София: издателство "Отворено общество".

Khandekar, G. and Sengupta, J., 2012. EU – India Free Trade – make or break.

ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/.../india/

epp.eurostat.ec.europa.eu

www.indembsofia.org/...relations/bulgaria/india-bulgaria-bilateral-relations/

СЪВРЕМЕННО РАЗВИТИЕ НА ГРЪЦКАТА ДЪЛГОВА КРИЗА

Деян Руменов*

През октомври 2011 г. лидерите от еврозоната се съгласиха на втори спасителен заем за Гърция в размер на 130 млрд. евро. Както и първият заем, и този е съпроводен от редица условия за изпълнение от страна на гръцкото правителство. Съществената разлика между двата заема произтича от това, че се предвижда реструктуриране на задълженията към частни кредитори с цел намаляване размерът на гръцкия дълг. Ратифицирането от страна на всички страни на втория спасителен заем бе извършено през февруари 2012 г. Размерът му цели да покрие всички задължения на Гърция през следващите три години от 2012 г. до 2014 г. Ако страната успее да изпълни всички заложи икономически цели изложени в спасителния план, тя ще може отново да се възползва от ресурси придобити, от капиталовите пазари, за посрещане на своите финансови нужди през 2015 г.

1. Втори спасителен план за Гърция

Работата върху вторият спасителен план за Гърция започна на 21 юли 2011 г., когато лидерите от еврозоната взеха решение да удължат периода за изплащане на заемите от 7 г. до минимум 15 г. Размерът на този втори спасителен заем първоначално беше 109 млрд. евро и предвиждаше значителна приватизация на държавни предприятия. На 27 октомври 2011 г. лидерите от еврозоната и МВФ достигнаха до споразумение с банките да отпишат 50% от гръцкия дълг, в размер на 100 млрд. евро, като по този начин дългът на страната да бъде намален от 340 млрд. евро до 240 млрд. евро или 120% от БВП до 2020 г.

На 7 декември 2011 г. новото правителство на Лукас Пападемос представи своите планове за бюджета за 2012 г., обещавайки да намали дефицита от 9% от БВП до 5.4% през 2012 г., основно основавайки се на отписване на дълг от банковите портфейли. Изваждайки плащанията по лихвите, Гърция дори очаква излишък в размер на 1.1% за 2012 г. Това се дължи основно на ограничителните мерки прилагани в страната, но те имат и много негативни странични ефекти, които се изразяват в задълбочаване на рецесията започнала през октомври 2008 г. БВП на Гърция за 2011 г. отчита спад в размер на -6.9%, промишленото производство през същата година е с 28.4% по-малко от размерът му през 2005 г., фалират 111 000 компании (27% повече отколкото през 2010 г.). Тези процеси имат за резултат нарастването на безработицата от 7.5% през септември 2008 г. до 19.9% през ноември 2011 г., като безработицата сред младите нараства от 22.0% до 48.1%. През първите две години на кризата делът от населението, живеещо на прага на бедността не се променя значително, започва да нараства от 27.6% през 2009 г. до 27.7% през 2010 г., което е малко над средната стойност за ЕС(27) – 23.4%. Но през 2011 г. този процент в Гърция нараства рязко до над 33%. През февруари 2012 г. МВФ призна, че прилаганите мерки нанасят значителни щети на гръцката икономика и предупреди, че фискалната консолидация не трябва да бъде провеждана с бързи темпове, тъй като трябва да се даде възможност на прилаганите икономически реформи да произведат съответните ефекти.

Някои експерти изразяват мнението, че най-доброто решение за Гърция и ЕС като цяло е да бъде организирано обявяването на банкрут от страна на Гърция, нейното напускане на

* Докторант, катедра "МИО и бизнес", УНСС.

еврозоната и връщането на драхмата в обръщение. Основният аргумент в това мнение е, че Гърция има нужда да увеличи своята конкурентноспособност и използвайки контролираното обезценяване на собствената си валута ще постигне позитивен икономически растеж. През юни 2011 г. редица икономисти поддържат това предложение, смятайки че фалитът на страната е неизбежен в един по-дълъг период и че една по-продължителна агония (чрез допълнително финансиране) ще навреди още повече на ЕС и на съседните на Гърция страни. Въпреки това, икономическите и политически последици от едно евентуално нейно напускане на еврозоната е възможно също да бъдат силно негативни. Според различни експерти е възможно да се стигне до хиперинфлация, военен преврат и дори гражданска война. В опит да се намери компромисен вариант беше предложен спасителен план на Гърция, който ще влезе в действие единствено сред прилагането на определените съответни мерки. На 12 февруари 2012 г., сред безредици в страната, гръцкият парламент одобри поредния ограничителен пакет.

На 21 февруари 2012 г. беше финализиран вторият спасителен пакет, чийто размер беше увеличен от 109 млрд. евро на 130 млрд. евро. Също така, на среща в Брюксел частните притежатели на гръцки дълг приеха на отпишат 53.5% вместо първоначално предвидените 50%. На кредиторите беше предложено да заменят гръцки облигации с нови, които да са 30 годишни и с лихвен процент в размер на 3.65% като по този начин се постига намаляне на гръцкия дълг с 107 млрд евро. Страните членки на ЕС се съгласиха да намалят цената на спасителния заем за страната и да пренасочат печалбата, раелизирана от централните им банки, генерирана от покупката на гръцки облигации. Сделката трябваше да бъде ратифицирана преди 20 март, тъй като на тази дата Гърция трябва да посрещне плащания по свои облигации в размер на 14.5 млрд или да обяви несъстоятелност.

На 9 март 2012 г. 85.8% от частните държатели на гръцки дълг, който е регулиран от гръцкото законодателство (в размер на 152 млрд. евро), обявиха, че са съгласни на споразумение за реструктуриране на дълга. Тъй като този процент кредитори е по-голям от 75% праг, това позволи на гръцкото правителство да задейства клауза, чрез която задължава и останалите кредитори (14.2% или 25 млрд. евро) да приемат такъв тип споразумение. По същото време стана ясно, че и кредитори, притежаващи гръцки дълг, но регулиран от други закони (в размер на 20 млрд. евро) също са се съгласили на споразумение за реструктуриране на дълга. Общият размер на задълженията, които трябва да бъдат реструктурирани, е 95.7% (197 млрд. евро от 206 млрд. евро), докато на останалата част от кредиторите (4.3% или 9 млрд. евро) е удължен крайният срок до 23 март за да решат дали ще се присъединят доброволно към замяната на дълга.

След като Гърция обяви, че минимум 95.7% от държателите на гръцки облигации ще са част от замянето на дълга, Жан-Клод Трише обяви, че страната е изпълнила последното от изискванията и че спасителният план ще бъде активиран. Тъй като споразумението за реструктуриране на дълга нанесе значителни финансови щети на частните кредитори, Fitch намали рейтинга му от C на RD (Restricted Default). Това подтикна ISDA (International Swaps and Derivatives Association) да обяви настъпването на кредитно събитие, което доведе до активирането на застраховки (CDS – Credit Default Swap) в размер на 3.5 млрд. евро. Размерът на реструктурираният гръцки дълг е най-големият в историята.

2. Оздравителни мерки

Гърция започна да изпълнява различни ограничителни действия от 2010 г. Първите три ограничителни пакета са в размер на 30 млрд. евро. От февруари 2010 г. до юни 2011 г. са изпълнени общо 4 ограничителни пакета.

Преговори за петият пакет от ограничителни мерки започнаха през октомври 2011 г. Тогава гръцкият министър-председател Георгиос Папандреу получи парламентарна подкрепа за тези мерки. Целта им е да позволят на страната да получи допълнителни заеми като по този начин избегнат обявяване на несъстоятелност. Министър председателят в следствие обяви, че ще бъде проведен референдум за новите ограничения. Резултатът от тези действия беше, че немският канцлер Ангела Меркел и френския президент Никола Саркози поставиха ултиматум, при който в случай че ограничителните мерки не бъдат приети, няма да заемат необходимите на Гърция до декември месец 2011г. 6 млрд. евро. Папандреу отмени референдума още на следващия ден, след като става ясно, че Новата демократична партия ще подкрепи ограничителните мерки.

На 10 ноември Папандреу подаде оставка и за негов наследник беше посочен бившият управител на Националната банка на Гърция и вицепрезидент на Европейската централна банка Лукас Пападемус. Въпреки че изборът му беше критикуван, три независими социологически изследвания показват, че 75% от гръцкия народ смята изборът му за добро решение. ЕС настоява за обвързаност между приетата стратегия на ЕС и МВФ и победителите на изборите в Гърция, които трябва да бъдат проведени през 2012 г. По този начин се изисква от различните партийни лидери да подпишат правно задължаващи ги документи и да поемат ангажимент за прилагането на всички допълнителни ограничителни мерки, които могат да бъдат поставени като условия за изпълнение за отпускане на втория спасителен пакет. По този начин управлението на Гърция ще бъде обвързано с различни реформи и ограничения до 2020 г. В края на декември беше обявено, че изборите ще бъдат отложени за края на април 2012 г., поради нуждата от допълнително време за прилагане на различни реформи и с цел да бъдат приключени преговорите относно намаляването размера на гръцкия дълг.

2.1. Пети ограничителен пакет

През февруари 2012 г., изправена за пореден път пред опасността от обявяване на несъстоятелност, Гърция обяви че има нужда от допълнителни заем от МВФ и ЕС, за да посрещне необходими за изплащане задължения на 20 март 2012 г. в размер на 130 млрд. евро. На 10 февруари гръцкото правителство одобри изпълнението на нов ограничителен план, чийто резултат трябва да подобри бюджетния дефицит с 3.3 млрд. евро (и планирани допълнителни 10 млрд. евро за 2013 г. и 2014 г.). Ограничителният пакет включва:

- Намаляване с 22% на минималната работна заплата от текущото ѝ ниво, което е 750 евро на месец;
- Бонусите за почивки (допълнителното заплащане на две цели работни заплати) се отменят перманентно;
- Намаляване на наетите служители в администрацията в размер на 150 000 до 2015 г. като до края на 2012 г. трябва да бъдат закрити 15 000 работни места;
- Промени в зокана, които да улеснят съкращаването на служители;
- Намаляне на разходите за здравеопазване и защита;
- Работодателите да имат възможност да преговарят за по-ниско заплащане, зависимо от икономическото развитие на страната;
- Приватизация в размер на 15 млрд евро до 2015 г. За средносрочния период размерът остава 50 млрд. евро.

Прилагането на тези мерки предполага, че Гърция ще премине през поне още една година на рецесия преди икономиката да започне на расте отново. Изразявайки своето несъгласие, няколко министри подават оставки. На 11 февруари министър-председателят изрази своите притеснения и обяви, че ако тези ограничителни мерки не бъдат приети, правителст-

вото няма да успее да плати заплатите на служителите. На 13 февруари мерките се приеха, като по време на дебата имаше масирани протести, едни от най-тежките от 2010 г.

След приемането на новите ограничителни мерки пред Гърция останаха още 4 препятствия, преди да може да усвои необходимите 130 млрд. евро:

- 325 млн. евро от общите 3.3 млрд. евро трябваше да бъдат конкретно дефинирани във формата на структурни намаления на разходите;
- Трябваше да бъдат поети писмени ангажименти от основните партийни лидери, така че да се гарантира тяхната подкрепа за ограничителните програми както преди, така и след изборите през 2012 г.;
- Споразумението за реструктуриране на дълга, състоящо се в отписване на дълг в размер на 107 млрд. евро, трябва да бъде приложено в началото на март 2012 г. чрез сауп на облигации и да включва поне 95% от частите държатели на гръцки дълг. Съгласно условията на споразумението, всички държатели (банки, пенсионни фондове, застрахователи и други) на 206 млрд. евро в гръцки облигации ще трябва да се съгласят да отпишат 53.5% от стойността на дълга, който притежават, чрез замяна с дългосрочни облигации, при които ще бъде изплащан по-нисък купон;
- Трябваше да се изготви доклад, който да докаже, че след провежданите мерки и взетите решения, съотношението дълг към БВП ще бъде намалено до 120% до 2020 г. и ще бъде постигнато подобряване перспективата на гръцката икономика.

До 19 февруари 2012 г. Гърция успя да премине първите две препятствия. Остана единствено да се договори реструктурирането на дълга и изготвянето на доклада. Нови изчисления показват, че е възможно Гърция да има нужда от по-голям заем в размер на 136 млрд. евро, но дори тогава е много вероятно целта от 120% съотношение дълг към БВП до 2020 г. да бъде надхвърлено.

3. Спекулации относно трети спасителен пакет

Според статия, публикувана във Financial times лидерите от еврозоната не могат да достигнат до единно решение, което да не претърпи в последствие някакви корекции. Също така се отстоява мнението, че споразумението може евентуално единствено да подобри само част от ситуацията в Гърция, а именно текущата финансова ситуация. Постава се също и въпросът защо от кредиторите не е изискано повече, тъй като в момента Гърция ще разполага с дълг в размер на 100 млрд. евро, вместо да бъде отписан целият дълг и наличните ресурси да бъдат използвани за бъдещи инциденти, вместо да се разчита на допълнително финансиране. Немският финансов министър и Жан-Клод Трише споделят скептицизма и признават, че е възможно Гърция да има нужда от трети спасителен пакет. Според изтекъл доклад на ЕК, ЕЦБ и МВФ, Гърция може да има нужда от допълнителна помощ в размер на 5- млрд. евро от 2015 г. до 2020 г.

4. Икономически и социални ефекти от ограничителните мерки

В замяна получаване на необходимото финансиране, Гърция прилага поредица фискални ограничения. Още през 2010 г. редица специалисти изразяват притеснението, че рестриktivната фискална политика ще има много по-големи негативни ефекти, които няма да могат да бъдат компенсирани с по-ниската цена по заемите, като резултатът ще бъде намаляване на инвестициите и икономическия растеж за един по-дълъг период. Изследване, проведено от МВФ през 2003 г., показва че правителствата системно подценяват последиците от рестриktivната фискална политика върху икономиката. Американският икономист Джоузеф

Щиглиц също критикува ЕС, изтъквайки, че помощта за Гърция е дошла прекалено късно, както и прекомерното доверие на рейтинговите агенции.

Социалните ефекти от ограничителните мерки върху гръцкото население са изключително негативни. Налице са ситуации, при които граждани са се обръщали към НПО за здравно лечение, оставяне на деца за осинавяване. Самоубийствата са нараснали с 40%. През февруари 2012 г. бе обявено, че 20 000 гръцки граждани са останали без дом предходната година и че 20% от магазините в историческия център на Атина стоят празни. На 30 юни 2011 г., когато се одобри четвъртият пакет ограничителни мерки, независим наблюдател от ООН предупреди, че този допълнителен пакет може да предизвика нарушаване на човешките права. На 17 октомври 2011 г. министърът на финансите Евангелос Веницелос обяви, че правителството ще създаде нов фонд, чиято цел ще бъде да помага на хората, най-тежко пострадали от ограничителните мерки. Финансирането на този фонд трябва да се постигне чрез преодоляване на проблема с укриването на данъци.

Използвана литература

- "A common response to the crisis situation", European Council webpage
- "Barroso: Europe "closer to resolving eurozone crisis", BBC, 27 October 2011
- "Papandreou: EU Deal Gives Greeks Time, Bloomberg, Petrakis, Maria; Weeks, Natalie, 27 October 2011
- "Euro Summit Statement", Council of the European Union, 26 October 2011
- "Main results of Euro Summit", Council of the European Union, 26 October 2011
- "Q&A: Greek debt crisis", BBC News, 9 February 2012
- "QUARTERLY NATIONAL ACCOUNTS: 4th Quarter 2011 (Provisional)", Piraeus: Hellenic Statistical Authority, 9 March 2012
- "EU interim economic forecast – February 2012", European Commission, 23 February 2012
- "Dramatic drop in budget revenues", Hatzinikolaou, Prokopis, Ekathimerini, 7 February 2012
- "Eurostat Newsrelease 31/2012: Euro area unemployment rate at 10.7% in January 2012", Eurostat, 1 March 2012
- "I fear for a social explosion: Greeks can't take any more punishment", Smith, Helena, The Guardian, 12 February 2012
- "IMF official admits: austerity is harming Greece", Smith, Helena, The Guardian, 1 February 2012
- "Greece and the Roots the EU Debt Crisis", The Vienna Review, March 2010
- "Greece's best option is an orderly default", Nouriel Roubini, Financial Times, 28 June 2010
- "EU accused of "head in sand" attitude of Greek debt crisis", Armitstead, Louise, The Telegraph, 23 June 2011
- "Greece", New York Times, 22 January 2012
- "Pondering a Dire Day: Leaving the Euro", New York Times, 12 December 2011
- "Eurogroup statement", Eurogroup, 21 February 2012
- "Greece bailout: six key elements of the deal", Pratley, Nils, The Guardian, 21 February 2012
- "Hellenic Republic – Ministry of Finance – Press release (9 March), Ministry of Finance, 9 March 2012
- "Greece "meets bailout conditions" after debt swap", BBC News, 9 March 2012.
- "Fitch cuts Greece's issuer default ratings to "RD", Reuters, 9 March 2012
- "Greece is "likely to need third bail-out", Gosden, Emily, Telegraph.co.uk, 10 March 2012
- "Greece Deal Triggers \$3B in Default Swaps: ISDA", Moses, Abigail; Childs, Mary, Bloomberg.com, 9 March 2012

"Papandreou Prevails in Greek Austerity Vote as One Dies", Petrakis, Maria; Weeks, Natalie, Businessweek, 21 October 2011

"Greek Leader Calls Off Referendum on Bailout Plan, Donadio, Rachel; Kitsantonis, Niki, The New York Times, 3 November 2011

"Papandreou calls off Greek referendum", UPI, 3 November 2011

"ECB man to rule Greece for 15 weeks, Phillips, Leigh, Euobserver, 11 November 2011

"Future Greek governments must be bound to austerity strategy", Phillips, Leigh, Euobserver, 21 November 2011

"Greece MPs clear way for \$179bn bailout", ABC News, 13 February 2012

"Grim effects of austerity show on Greek streets", Hope, Kerin, The Financial Times, 17 February 2012

<http://uk.reuters.com/article/2012/02/13/uk-greece-steps-idUKTRE81C0XN20120213>

"Greek rescue is still a halfway house", Editorial, The Financial Times, 22 February 2012

"Schäuble concedes third Greek bailout on the cards", Scally, Derek, Irish Times, 25 February 2012

"Eurogroup head cannot rule out third Greek bailout, Reuters, 24 February 2012

"Europe Agrees on New Bailout to Help Greece Avoid Default, Castle, Stephen, New York Times, 20 February 2012

"Greece announces new austerity measures", Xinhua, 03 March 2010

"The PIIGS Problem: Maginot Line Economics", New Deal 2.0, 04 December 2010

International Monetary Fund: Independent Evaluation Office, Fiscal Adjustment in IMF-supported Programs (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2003)

"Europe is in dire need of lazy spendthrifts, Lindner, Fabian, The Guardian, 18 February 2012

"Ordinary Greeks turning to NGOs as health system hit by austerity", Phillips, Leigh, Euobserver, 6 October 2011

"Greek economic crisis turns tragic for children abandoned by their families", Smith, Helena, The Guardian, 28 December 2011

"Unemployment matters more than GDP or inflation", Hasan, Mehdi, The Guardian, 5 March 2012

"Greek austerity measures could violate human rights, UN expert says", www.un.org, 30 June 2011

ТРАНСГРАНИЧНОТО ЗДРАВНО ОБСЛУЖВАНЕ – РАЗВИТИЕ НА ИДЕЯТА И ПРАВНАТА УРЕДБА

Мария Радева*

Резюме

Получаването на медицински услуги на територията на отделните държави – членки се свързва с приложението на Регламент 1408/71 и 574/72, създаващи правилата за координация на системите за социална сигурност. Възможностите за получаване на медицински услуги, извън страната по осигуряване, коренно се променят след поредица от съдебни решения. За преодоляване на правната несигурност започва дебат за приемане на общностно законодателство, регламентиращо трансграничното здравно обслужване.

Статията разглежда законодателните инициативи на ЕС, довели до приемане на Директива 2011/24/ЕС.

Ключови думи: трансгранично здравно обслужване, Директива 2011/24/ЕС

JEL класификация: K00

CROSS-BORDER HEALTH CARE – DEVELOPING OF IDEA AND LEGISLATION

Summary

Europeans have always been free to travel to receive care in other member states, but if they wished to benefit from their statutory social protection scheme, they were subject to Regulation 1408/71 and Regulation 574/72 about coordination of social security systems. Opportunities to obtain medical services outside the domestic country radically changed in 1998 with two linked rulings by the European Court of Justice. To overcome the legal uncertainty a debate begins on the adoption of Community legislation regulating cross-border healthcare.

The article discusses the legislative initiatives of the EU, led to the adoption of Directive 2011/24/eu.

Kew words: Cross-border health care, Directive 2011/24/eu

JEL classification: K00

Увод

Съвременният свят, хората в него, икономиките, пазарите стават все по-свързани. Информационните технологии и възможностите за пътуване променят съвременното общество. Данни на Световната организация по туризъм (СОТ, 2013) сочат, че през 50-те години на XX век, 75 процента от населението никога не е напускало родното си място на радиус от 100 км. Така животът на хората е бил свързан с мястото, където са се родили. След малко по-вече от половин век, към 2013 година, всеки седми човек на планетата е пътувал в друга държава. Независимо от причината за пътуването (туризъм, бизнес, смяна на местоживее-нето) възможността хората да променят местопребиваването си – за по-дълго или за по-кратко време – поставя нови предизвикателства пред обществените системи, както и техни-те икономически измерения.

Възможността за свободно движение е основополагаща за ЕС. Свободното движение на хора е основно право, гарантирано на гражданите на съюза. Същността на правото на свобода на движение е, че Европейският съюз се разглежда като единна общност от държави-

* Мария Радева е доктор по право, асистент в катедра "Публично – правни науки", Юридически факултет, Русенски университет "Ангел Кънчев", e-mail: mradeva@uni-ruse.bg

членки, където държавните граници имат все по-малко значение. Всеки гражданин на Европейския съюз има право да пътува, живее и работи във всяка държава-членка.

Свободното движение на гражданите в ЕС неизбежно поставя въпросите за получаването на медицински услуги, когато те се намират извън собствената си държава. Това поставя въпросите за здравеопазването във фокуса на европейските институции.

Осигуряване достъпа до медицински грижи, тяхното качество, цена, справедливото балансиране на потребностите са едни от най-трудните предизвикателства, пред които са изправени не само европейските държави. Здравето е уникален комплекс не само от тясно медицински решения. То обединява наука, непрекъснато развиващи се технологии, но има и своите политически и икономически измерения. Въпросите за здравеопазването имат висока политическа и обществена чувствителност, те са с изключителна значимост за пациентите и техните семейства. Въпросите за здравеопазването имат и своите специфични европейски измерения, с оглед свободното движение на гражданите на ЕС.

Интегрирането на здравеопазването в границите на ЕС безспорно открива нови възможности и потенциали. Свързването на здравните системи в Европа представляват най-големия колективен ангажимент за здравеопазване. Различните здравни системи, функциониращи в отделните страни-членки дават възможност те да са учат взаимно, да споделят опит и добри практики. Трансграничната европейска здравна грижа е в основата на реализирането на този потенциал. Улесняване трансфера на знания, предоставяне по-голям избор на пациентите и увеличаване ефективността при предоставянето на здравните грижи са истинските предизвикателства пред трансграничното здравно обслужване.

Свободата придвижване, установяване за живеене, започване на работа в различни страни-членки, неизменно се свързва с възможността гражданите на ЕС да получат медицинско обслужване във всяка държава-членка. При необходимост от медицинско лечение, европейският пациент все по-често действа като информиран потребител, който твърди, че има право свободно да избира доставчика на медицинската услуга, включително извън националните граници. Различни фактори оказват влияние върху това поведение на пациентите, някои от които са интернет, пациентски организации и т.н. Различните са причините, поради които пациентите избират оказването на медицинска помощ зад граница. Тези причини варират както между отделните страни-членки, така и в рамките на отделни социални групи (Европейска комисия, 2007). В някои случаи потребността от медицинска услуга не е преднамерена (напр. инцидент с турист по време на ваканция). В други случаи – пациентите съзнателно посещават определена страна – членка с цел получаване на медицинска услуга. Мобилността на пациентите често е мотивирана от неудовлетвореността при получаване на медицинска помощ в собствената си държава. Сред другите основни причини за неудовлетвореността са дългото време за чакане при получаване на определени медицински услуги, както и възможността за осигуряване на по-бързо лечение в някои специфични случаи.

Координиране на системите за социална сигурност

Хората на Европейския континент са преминавали държавните граници, още от времето в което те са започнали да съществуват. В средните векове поклонници, търговци, хора, търсещи по-добър живот са се обръщали към манастирите, за да получат елементарни грижи в случай на нужда. Днес ситуацията коренно се е променила. От една страна много повече хора и за по-кратко време преминават през различни държави. От друга страна развитието на медицината и откритията във фармацията позволяват на хора, със заболявания, които в миналото са били нелечими, днес да водят почти нормален живот. Свободното движение на стоки, услуги и хора в рамките на Европейския съюз поставя нови предизвикателства пред националните системи на здравеопазване (Делчева, 2008)

До момента на създаването на механизмите, гарантиращи на гражданите на ЕС получаване на медицински грижи в другите страни-членки, се е смятало, че това е личен проблем и съответно лична отговорност. Европейските граждани винаги са имали възможност свободно да пътуват и да получават медицински услуги на територията на други държави-членки. Но въпросът за свободното търсене и получаване на медицинска помощ има и друг аспект – цената на услугата и възможностите за нейното заплащане. Именно отказите за реинбурсиране на заплатени суми, попаднали в ползрението на Съда, са предпоставка за развитие на идеята за трансграничното здравно обслужване – въпроси, които са разгледани по-надолу в изложението.

През 1970 г. тогавашната Европейска икономическа общност приема, че принципът на свободно движение на хора, би бил безсмислен ако само хора в добро здраве могат да се възползват от възможността да пътуват в границите на съюза. През 1971 е приет Регламент 1408 за прилагането на схеми за социална сигурност на заети лица и членове на техните семейства, които се движат в рамките на Общността, изменен и актуализиран с Регламент 2001/83. Регламентът създава механизми, чрез които гражданите могат да получат здравни грижи в друга държава-членка. Регламент 1408/71 се основава пряко на чл. 42 от Договора за създаване на ЕО, който е включен в главата за свободно движение на работници. Регламент 574/72 съдържа процедурни и административни разпоредби, необходими за прилагането на Регламент 1408/71 (Делчева, 2008). По прилагането на посочените регламенти се създава и значителна по обем практика. Тълкуването на разпоредбите на регламентите за координация на социалната сигурност е вменено в правомощие на Административната комисия за координиране на системите за социална сигурност. Съставът, както дейността и задачите на Административната комисия са регламентирани в основния регламент.

Тълкуване на разпоредбите за координация на социалната сигурност в светлината на даден конкретен случай може да бъде направено от Съда на ЕС. Направеното тълкуване е задължително за всички участващи страни (национални съдилища, институции за социална сигурност, физически лица).

Цитираните регламенти са приложими за Република България, считано от 01.01.2007. В тази връзка са приети и съответните изменения в Закона за здравното осигуряване. Съгласно чл.33, ал.1, т.6 (ДВ 95/2006, в сила от 01.01.2007) здравноосигурени лица в НЗОК са всички лица, за които се прилага законодателството на РБ съгласно правилата за координация на системите за социална сигурност. Реципрочно, съгласно ал. 2 на същия член, не са задължително осигурени в НЗОК лицата, които съгласно правилата за координация на системите за социална сигурност подлежат на здравно осигуряване в друга държава членка.

Създаден е и нов раздел XI на глава втора (ДВ 95/2006, в сила от 24.11.2006), уреждащ издаването на документи, необходими за упражняване на здравноосигурителни права съгласно правилата за координация на системите за социална сигурност.

Въпреки цитираните законови текстове, подзаконовата уредба във връзка с тяхното прилагане е обнародвана след почти шест месеца. Наредба 14/2007 за реда за издаване на документи, необходими за упражняване за здравноосигурителни права съгласно правилата за координация на системите за социална сигурност (ДВ 36/04.05.2007) влиза в сила със задна дата – считано от 01.01.2007.

По прилагането на цитираната уредба на ЗЗО, както и на регламентите се формира и съдебна практика по дела, разглеждани от административните съдилища.

Трансграничното здравно обслужване след решенията на Съда

Въпреки приложението на Регламент 1408/71 и Регламент 574/72, ситуацията в областта на медицинските/здравните услуги, получени в друга страна-членка, се променя съществено през 1998. Причината за промяната са две свързани решения на Съда на Европейските общ-

ности по случаите на Kohll (Case C-155/96 Kohll) и Decker (Case C-128/95 Decker). И двете решения приемат, че пациентите могат да се позовават на разпоредбите за вътрешния пазар, за да получат достъп до здравни грижи в друга държава-членка.

Жалбоподателите и по двете дела, въпреки съществуващите правила за координация на системите за социална сигурност, получават медицински услуги (които не са спешни) – диоптрични очила, в единия случай и ортодонско лечение за детето си – в другия случай – в друга страна – членка без да са получили съответното предварително разрешение от осигурителната си институция. Липсата на това предварително разрешение в пречка направените разходи за медицински услуги да бъдат възстановени (реимбурсирани).

В решението по делото Kohll съдът отново подчертава, че доколкото правото на Общността не засяга правомощията на държавите-членки да организират своите системи за социална сигурност, те все пак трябва да спазват общностното право при упражняване на тези правомощия.

Член 22 от Регламент 1408/71 има за цел да даде възможност на осигуреното лице, получило разрешение от компетентната институция да отиде в друга държава-членка, за да получи лечение, подходящо за състоянието си, за сметка на компетентната институция, но в съответствие с разпоредбите на законодателството на държавата, в която се предоставят услугите, без това лице да понесе допълнителни разходи.

И в двете цитирани решения, при тълкуване на чл. 22, от гледна точка на неговата цел, съдът приема, че разпоредбата не е предназначена да регулира, следователно не е пречка възстановяването на разходите, направени за закупуване на медицински услуги в друга страна членка, по действащите в компетентната държава-членка тарифи, да бъде направено и в случаите, когато осигуреното лице не е получило предварително разрешение.

С цитираните решения, както и с други подобни след това, Съдът на ЕО създава нов тип трансграничен достъп до здравни услуги на територията на ЕС. Съгласно принципите за свободно движение на хора, стоки и услуги, гражданите на ЕС трябва да могат да отидат в друга страна-членка и да получат извънболнично лечение за сметка на осигурителната си институция.

Позовавайки се на членове 28 и 30 (свободно движение на стоки) и членове 49 и 50 (свободно движение на услуги) от Договора, съдебната практика, призовава държавите-членки да премахнат пречките пред реализирането на основните свободи. Съдебните решения провокират дебат за намиране баланса между различните принципи, заложи в Европейските договори. От една страна е принципът за свободното движение на хора, стоки и услуги, а от друга – предоставената отговорност на държавите-членки да организират своите здравни системи съобразно националните си законодателства.

С оглед цитираните съдебни решения, в Европейската комисия започва да се обсъжда въпросът за мобилността на пациентите, с цел увеличаване потенциалните ползи за пациентите, при минимизиране на евентуалните проблеми.

От съдебната практика до Директивата за трансграничното здравно обслужване

Поредицата от дела в Съда на Европейските общности, които разглеждат исканията на европейските граждани, за възстановяване на разходите за здравни услуги, получени в други държави-членки, най-известните от които са цитираните Kohl и Decker, както и делото Watts през 2006 г., са предпоставка за създаване на европейска правна рамка в областта на планираното трансгранично здравно обслужване. Трансграничното получаване на медицински услуги е факт, който не може да бъде пренебрегван от европейските институции. Съдебната практика все повече разширява правата на пациентите, с оглед тяхното свободно

движение. Ако обаче правата се основават единствено на съдебната практика, това ще е трудно както за самите пациенти, така и за съответните здравни администрации, да реализират както правата, така и да спазват своите задължения. Но до приемането на директивата за трансграничните здравни услуги следва да се измине дълъг път, през който както Съветът, така и Парламентът внасят многократни изменения в проекта. (Pennings, 2011)

През 2003 г. министрите на здравеопазването и други заинтересовани страни се обръщат към Комисията, за да проучи по какъв начин правната сигурност в областта на трансграничното здравно обслужване може да се подобри след решенията на Съда, признаващи правото на пациентите да се ползват от медицинско лечение в друга държава-членка. (COM 301/2004)

Историята на правната уредба започва в началото на 2004 с обсъждането на Директива относно услугите на вътрешния пазар. Първоначално трансграничните здравни грижи се включват в проект за Директива за услугите. С това предложение ЕК цели да се преодолее правната несигурност, свързана със съществуващите съдебни решения и несъответствията в националните законодателства.

В член 23 от предложението за директива се урежда, че разходите за извънболнична помощ, получена в друга държава-членка, следва да бъдат възстановени в съответствие същите условия и тарифи, като тези, които ще се прилагат, ако грижата е получена в държавата по произход. За болнична помощ остава изискването за предварително разрешение, което може да бъде отказано ако болничната услуга може да се предостави в страната по произход, без неоправдано забавяне. Член 23 добавя, че нивото на възстановяване на разходите за трансгранично лечение не може да бъде по-ниско отколкото би се предоставило от системата за социална сигурност в страната по осигуряване. Така член 23 от предложението за директива се разглежда като допълнение към регулирането на координацията на социалната сигурност. Още докато текат обсъжданията, много наблюдатели очакват, че здравните услуги ще бъдат изключени от обхвата на директивата, предвид тяхната специфика. Този факт обаче не елиминира наличието на трансгранични здравни услуги, още повече и при наличието на релевантна съдебна практика. Още тогава има предложения към ЕК да се пристъпи към създаване на специфично законодателство в областта на здравните услуги, ако този сектор е наистина се изключи от обсъжданата директива за услугите (World Health Organization, 2005).

В резултат на дебата, здравните услуги са извадени от текста на Директивата за услугите предвид особеното естество на здравни грижи (Pennings, 2011). Съгласно Директива 2006/123 за услугите на вътрешния пазар, изключването на здравеопазването от обхвата, включва здравните и фармацевтични услуги, оказвани от професионалисти в сферата на здравеопазването на пациенти при оценка, поддържане или възстановяване състоянието на тяхното здраве, когато тези дейности са включени в рамките на регулирана здравна професия в държавата-членка, където се предоставят. Директивата не засяга заплащането на здравните грижи, предоставяни в държава-членка, различна от тази на местожителството на техния получател. Този въпрос е разгледан от Съда на Европейските общности в множество дела и съдът е признал правата на пациентите. Важно е с този въпрос да се занимае друг правен инструмент на Общността, за да бъдат постигнати по-голяма правна яснота и сигурност.

С оглед изключването на здравните услуги от Директива 123/2006, ЕК инициира разработването на политики и правна уредба, уреждаща предоставянето на здравни услуги. През 2006 Съветът приема заключенията относно общите ценности и принципи на системите на здравеопазване в Европейския съюз и призна особеното значение на една инициатива в областта на трансграничното здравно обслужване, с цел установяване на правна сигурност, която да осигури яснота за европейските граждани относно техните права при придвижването им от една държава-членка в друга.

Европейският парламент също взема участие в дискусиите относно трансграничното здравно обслужване. През април 2005 г. е приет доклад на мобилността и развитието на здравеопазването на пациентите в Европейския съюз. През март 2007 г. е приета резолюция относно действията на Общността в областта на предоставянето на трансгранично здравно обслужване, а през май 2007 г. доклад относно въздействието и последиците от изключването на здравните услуги от Директивата за услугите на вътрешния пазар. (COM(2008) 414 final)

В резултат на обединените усилия на европейските институции, през 2008 Европейската комисия публикува предложение за приемане на Директива относно прилагането на правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване (ЕК, 2008).

В предложението текст за директива се дефинира и понятието трансгранично здравно обслужване (cross-border healthcare). В законодателна резолюция на Европейския парламент от 23 април 2009 г. относно предложението за директива на Европейския парламент и на Съвета за прилагането на правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване се казва, че за нуждите на директивата понятието "трансгранично здравно обслужване" обхваща ползването на здравно обслужване в държава-членка, различна от държавата-членка, в която пациентът е здравно осигурен. Това се има предвид под понятието "мобилност на пациентите" (2010/C 184 E/73).

При обсъждането на Директивата за трансгранично здравно обслужване, се изказват мнения, че тя е спорна, тъй като засяга правата, на държавите – членки автономно да организират здравните си системи. Това е една от причините първоначалното предложение на Европейската комисия, представено през 2008, да се обсъжда в следващите две години на трудни преговори между здравните министри в Съвета на Европейския съюз и Европейския парламент, за да се постигане на подходящ компромис. Първоначално, група от държави-членки, включително Испания, Португалия, Полша и Румъния формира блокиращо мнозинство, като се аргументира, че директивата ще постави допълнителни икономически тежести върху здравните системи, както и че ще увеличи "медицинския туризъм" в ЕС. (Eurohealth net, 2011)

В цитираната законодателна резолюция се обръща изрично внимание на баланса между общностното и националното законодателство в сферата на здравеопазването. Директива зачита и не накърнява свободата на всяка държава-членка да решава какъв вид здравеопазване счита за подходящо. Нито една от разпоредбите на директива не следва да се тълкува по начин, който да накърнява основния етичен избор на държавите-членки.

Директива 2011/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 9 март 2011 година за упражняване на правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване е публикувана в Официалния вестник на ЕС през април 2011 (L 88/45). Директивата влиза в сила на двадесетия ден след публикуването – 24 април 2011. До 25 октомври 2013 държавите – членки следва да транспонират директивата в националните си законодателства.

По смисъла на Директивата трансгранично здравно обслужване означава здравно обслужване, предоставено или предписано в държава-членка, различна от държавата-членка по осигуряване.

Три са основните цели на Директива 2011/24/ЕС (DG SANCO, 2011):

1. Да осигури на пациентите възможност да упражнят правото си на реимбурсиране (възстановяване) на разходи, направени за медицински услуги, получени в страни-членки. В тази връзка Директивата съдържа разпоредби свързани с информираността на пациентите, правила за реимбурсация, както и процедурни гаранции.

2. Да предостави гаранции за безопасност и качество на трансграничните здравни услуги. Директивата въвежда условия за възстановяването на разходите, за предоставяне на информация за доставчиците на здравни услуги и за приложимите стандарти. В случай на

сериозни рискове за здравните системи, на държавите-членки е предоставена възможността за въвеждане на система за предварително разрешение.

3. Да създаде официално сътрудничество между здравните системи на страните-членки. Директивата въвежда правила за признаване на направените медицински предписания, предвижда създаването на Европейска референтна мрежа, въвеждане на електронното здравеопазване.

Във връзка с приложението на Директива 2011/24/ЕС се приемат и поредица документи на ЕС.

Съгласно чл. 14 от Директивата ЕС подкрепя и улеснява сътрудничеството и обмена на научна информация между държавите-членки, работещи в рамките на мрежа, изградена на доброволна основа и свързваща определените от държавите-членки национални органи, отговорни за електронното здравеопазване ("мрежа за електронно здравеопазване"). През декември 2011 ЕК приема решение за изпълнение, с което се предвиждат правила за учредяването, управлението и функционирането на мрежата от национални органи, отговарящи за електронното здравеопазване (2011/890/ЕС, L 344/48).

В края на 2012 е приета Директива за изпълнение 2012/52/ЕС за определяне на мерки за улесняване на признаването на медицински предписания, издадени в друга държава членка (L 356/68). Директивата е приета в изпълнение на вмененото с член 11, параграф 2 от Директива 2011/24/ЕС задължение на ЕК за предприемане на мерки за улесняване на признаването на медицинските предписания, издадени в държава членка, различна от държавата членка, в която те се изпълняват. Сроктът за транспониране на Директивата за изпълнение съпада със срока по Директива 2011/24/ЕС.

През юни 2013 ЕК приема решение за установяване на правила за създаването, управлението и прозрачното функциониране на мрежата от национални компетентни органи или институции, отговарящи за оценката на здравните технологии (2013/329/ЕС, L 175/71). Целта на приетото решение е да определи необходимите правила за създаването, управлението и прозрачното функциониране на мрежата от национални компетентни органи или институции, отговарящи за оценката на здравните технологии, чието създаване е предвидено в член 15, параграф 1 от Директива 2011/24/ЕС.

Член 12 от Директива 2011/24/ЕС предвижда създаването от държавите-членки Европейски референтни мрежи между доставчици на здравно обслужване и експертни центрове в държавите-членки, по-конкретно в областта на редките заболявания. В изпълнение на задължението на ЕК да подпомага държавите – членки в развитието на мрежите, Комисията приема делегирано решение за определяне на критерии за създаване и оценка на европейски референтни мрежи и на техните членове и за улесняване на обмена на информация и експертни познания във връзка с изграждането и оценката на тези мрежи (2014/287/ЕС, L 147/79).

Транспониране на Директива 2011/24/ЕС в Република България

На 21 юни 2013 Министерски съвет внесе законопроект за изменение и допълнение на Закона за здравето. Внесенят законопроект предвижда изменение и допълнение на Закона за здравното осигуряване. С оглед транспониране на Директива 2011/24/ЕС в ЗЗО, глава втора се създава нов раздел XII, със заглавие Трансгранично здравно обслужване

Внесенят от МС законопроект е разгледан на 24 октомври 2013 от Комисията по здравеопазване. Законът е приет на 19 декември 2013 и обнародван в ДВ 1/2014. Въпреки срока за транспониране на Директива 2011/24/ЕС, разпоредбите уреждащи трансграничното здравно обслужване в РБ, влизат в сила от 03.01.2014.

ЗЗО възприема дефиницията за трансгранично здравно обслужване, така както е разписано в Директивата (чл.80д, ал.2). Законовата уредба на трансграничното здравно обслужване се съдържа в членове 80д – 80з от ЗЗО.

С оглед прилагане на цитираните разпоредби е приета и Наредба № 5/2014 за условията и реда за упражняване правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване (ДВ 28/2014). С цитираната наредба се въвеждат условията и редът за възстановяване на разходите за трансгранично здравно обслужване; здравните услуги, лекарствените продукти и медицинските изделия, подлежащи на предварително разрешение, за да бъдат възстановени разходите, заплатени за тях при трансгранично здравно обслужване; условията и редът за даване на предварително разрешение и за последващо възстановяване на разходите; редът за предоставяне на здравни услуги на осигурени в други държави членки лица, упражняващи правото си на трансгранично здравно обслужване в Република България; редът за предоставяне на информация, свързана с трансграничното здравно обслужване от националната точка за контакт.

Въпреки приетите нормативни актове в ежемесечния пакет от решенията във връзка с установяването на неизпълнение на задължения от страна на държавите – членки, Европейската комисия предприема правни действия срещу държавите, които не изпълняват надлежно своите задължения, произтичащи от законодателството на ЕС. За България е визирано нарушение, свързано с правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване (Европейска комисия, 2014)

България е сред 13-те страни –членки (заедно с Австрия, Белгия, Германия, Естония, Гърция, Финландия, Франция, Ирландия, Люксембург, Полша, Португалия и Обединеното кралство) към които ЕК отправя мотивирано становище да съобщят за пълното транспониране на разпоредбите относно трансграничното здравно обслужване. Констатацията за България е, че Директива 2011/24/ЕС е транспонирана частично в националното законодателство. Всички визираны държави разполагат с два месеца да информират ЕК за мерките, предприети с оглед транспонирането на Директивата. В случай, че съответните мерки не бъдат съобщени, ЕК може да реши да сезира Съда на ЕС.

На 09.07.2014 Министерство на здравеопазването публикува проект на Наредба за условията и реда за регистриране на редките заболявания и за експертните центрове и референтните мрежи за редки заболявания. В мотивите към наредбата е указано, че същата е изготвена и в изпълнение на Директива 2011/24/ЕС за упражняване правата на пациентите при трансгранично здравно обслужване. Към края на юли 2014 цитираната наредба не е обнародвана.

Предвид подадената оставка на правителството, приета от НС на 24.07.2014 (ДВ 62/2014) и евентуалното предсрочно прекратяване правомощията на 42-то Народно събрание, може да постави под въпрос пълното транспониране на Директива 2011/24/ЕС, в дадения от ЕК двумесечен срок, който изтича в началото на септември.

Заклучение

Директива 2011/24/ЕС е приета почти година след влизане в сила на новите регламенти, свързани с правилата за координиране на социалните системи на държавите членки. Регламент (ЕО) № 883/2004, влиза в сила на 1 май 2010. Този акт, заедно с Регламента за прилагане 987/2009 се означават като "модернизирана координация" на системите за социална сигурност.

Този факт е само формалното доказателство, че правилата по цитираните регламенти не се отменят с оглед приемането на Директива 2011/24/ЕС. Създадените правила – тези по регламентите и тези с оглед транспониране на директивата – действат паралелно, като уреждат различни аспекти, свързани с мобилността на гражданите на ЕС. В този смисъл е и разпоредбата на чл.80д , ал.4 от ЗЗО, съгласно която правото на трансграничното здравно обслужване не включва случаите, в които се прилагат механизмите за координация на системите за социална сигурност.

Независимо от известното забавяне с транспонирането на Директива 2011/24/ЕС, правилата за трансгранично здравно обслужване, са част от националното законодателство. Предизвикателствата пред НЗОК и МЗ, на които основано е вменено приложението на новата уредба, са осигуряване на административна подкрепа за реагиране правата на пациентите. Същественият въпрос, отговор на който ще бъде даден в бъдеще е, какво ще е отражението от прилагане на правилата за трансгранично здравно обслужване върху публичните разходи за здравеопазване, съставляващи бюджета на НЗОК и МЗ.

Цитирани източници

Делчева, Е., 2008, Координация на системите за социална сигурност в областта на здравето – права и отговорности, Сборник с доклади от научно-практическа конференция "Здравето и здравеопазването в РБ и страните от ЕС", УНСС

Pennings, F., 2011, The cross – border health care directive: more free movement for citizens and more coherent EU law, European Journal of Social Security, Volume 13 (2011), No. 4

Report of the High Level Process of Reflection on patient mobility and healthcare developments in the European Union and the Commission Communication on the follow-up to the high level reflection process on patient mobility and healthcare developments in the European Union, COM (2004) 301 final, 20 April 2004

World Health Organization, on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, Cross-Border Health Care in Europe, 2005

MEMO/14/470, 10/07/2014

<http://eurohealthnet.eu/sites/eurohealthnet.eu/files/publications/>, 2011, Accessed 29 July 2014

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61996CJ0158>, Accessed 29 July 2014

<http://www2.unwto.org/>

ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ ПРОЦЕСА НА ПЛАНИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ПОЛИТИКА НА ПАЗАРА НА ТРУДА, ПО ОТНОШЕНИЕ НАМАЛЯВАНЕ НА ПРОДЪЛЖИТЕЛНАТА БЕЗРАБОТИЦА В ЕС

*Искрен Ангелов**

Резюме

В рамките на доклада е очертан, в основни линии, механизмът за формулиране и приемане на специфичните препоръки към страните-членки на ЕС в областта на политиката по заетостта. В тази връзка е представен един от инструментите за идентифициране на ключовите предизвикателства на пазара на труда т.нар.: Монитор за проследяване на напредъка по отношение на изпълняваните политика в областта на заетостта. Изследвана е корелационната зависимост между разходите за реализираната политика на пазара на труда като процент от Брутния вътрешен продукт и продължителната безработица в страните-членки на ЕС. Проведен е тест на Грейнджър за причинност между разходите за политиката на пазара на труда – общо и по елементи и броя на продължително безработните лица за избрани страни. Формулиран е извод за подобряване процеса на планиране на разходите за политика на пазара на труда по отношение намаляване на продължителната безработица в рамките на ЕС.

Ключови думи: тест за причинност на Грейнджър, продължителна безработица, разходи за политика на пазара на труда

JEL classification: C23, E24, H53

POSSIBILITIES FOR IMPROVEMENT OF THE PROCESS OF PLANNING OF COSTS FOR LABOR MARKET POLICY, ORIENTED TO REDUCE THE UNEMPLOYMENT IN THE EU

Summary

Within the report is outlined, basically, the mechanism for the formulation and adoption of specific recommendations to EU member states in the field of employment policy. In this regard, one of the tools for identifying the key labor market challenges so called Employment Performance Monitor is presented. The correlation between the Labour Market Policy expenditures as a percentage of GDP and long-term unemployment in the EU member states is explored. The Granger causality test between the Labour Market Policy expenditures – total and by type of actions and the number of long-term unemployed for selected countries is conducted. Conclusion for improving the planning process of the Labour Market Policy expenditures in terms of reducing long-term unemployment in the EU is formulated.

Продължителната безработица е един от основните проблеми на пазара на труда в ЕС. След финансовата и икономическата криза от 2008 г. продължителната безработица нарасна в редица страни-членки на ЕС. Основният инструмент на държавите за защита при безработица и намаляване на безработицата в т.ч. и продължителната безработица е политиката на пазара на труда. В рамките на настоящия доклад под политика на пазара на труда се разбира "Публични действия на пазара на труда, насочени към постигане на ефективното му функциониране и отстраняване на неравновесията, и които могат да се отграничат от други общи мерки на политиката по заетостта, въз основа на това че имат селективно действие в полза на отделни групи лица на пазара на труда." (Евростат 2006).

За изпълнение на целите поставени в рамките на десетгодишната стратегия на ЕС за растеж и заетост "Европа 2020" страните-членки всяка година разработват и изпълняват т.нар.

* Асистент в катедра "Статистика и иконометрия", УНСС.

Национални програми за реформи. В рамките на своите Национални програми за реформи страните-членки са определили свои национални цели, политики и реформи, насочени към насърчаване на икономическия растеж и заетостта. С цел подобряване на координацията между изпълняваните национални политики и реформи, Европейската комисия въведе годишен цикъл на координация на икономическата политика, наречен европейски семестър. В рамките на този процес всяка година Европейската комисия оценява Националните програми за реформи и Конвергентните програми и дава специфични за всяка страна препоръки. Съветът на ЕС обсъжда препоръките, а Европейският съвет ги одобрява. Това означава, че на държавите членки се дават политически съвети, преди да завършат проектобюджетите си за следващата година. В края на юни или началото на юли Съветът на ЕС официално приема конкретните препоръки за всяка държава. Когато на препоръките не се реагира в определен период от време, могат да бъдат отправени политически предупреждения към съответната страна. Европейската комисия формулира специфичните препоръки към страните-членки на основата на редица "инструменти" за обзор и мониторинг на изпълняваните политики в различни области. В областта на политиката на пазара на труда такъв инструмент е т.нар. Монитор за проследяване на напредъка, по отношение на изпълняваните политика в областта на заетостта (Монитора), на основата на които се дефинират основните предизвикателства пред страните-членки по отношение на безработицата и заетостта.

Мониторът като част от Съвместната рамка за оценка¹ е инструмент, на основата на който се идентифицират ключовите предизвикателства пред страните-членки по отношение на безработицата, заетостта и развитието на пазара на труда, като на тази основа се формулират препоръки по отношение на политиката в този сектор.

Мониторът се състои от три части, които от своя страна съдържат съответните "инструменти"² за идентифициране на предизвикателствата и планиране на политиките в т.ч.:

- ЧАСТ I – Преглед на националните цели за заетост, предизвикателствата и постигнатите резултати;
- ЧАСТ II – Основни предизвикателства пред заетостта;
- ЧАСТ III – Обзор на страните-членки на ЕС на основата на определени индикатори.

В рамките на втората част на Монитора (актуализация: юни 2014 г.) се съдържа таблица с области на политики в областта на заетостта и ключови предизвикателства пред заетостта³. Една от областите на политиките в областта на заетостта е "Активни политики на пазара на труда (АППТ)". Тази област на политиката съдържа две *области на предизвикателства* – ниско ниво на разходите за активна политика на пазара на труда (АППТ), недостатъчно добре насочени мерки, предоставяне на услуги за заетост и високо равнище на продължителна безработица. По данни от Монитора за 2014 г. за двадесет страни-членки са идентифици-

¹ Съвместната рамка за оценка е система за оценка на базата на показатели, изготвена от експерти съвместно от Комитета по заетостта, Комитета за социална закрила и Европейската комисията, която обхваща различните области на политиката в съответствие с Насоките по заетостта.

² Инструментите са съставени от таблици и графики и съдържат както количествени, така и качествени показатели за мониторинг на изпълняваните политики.

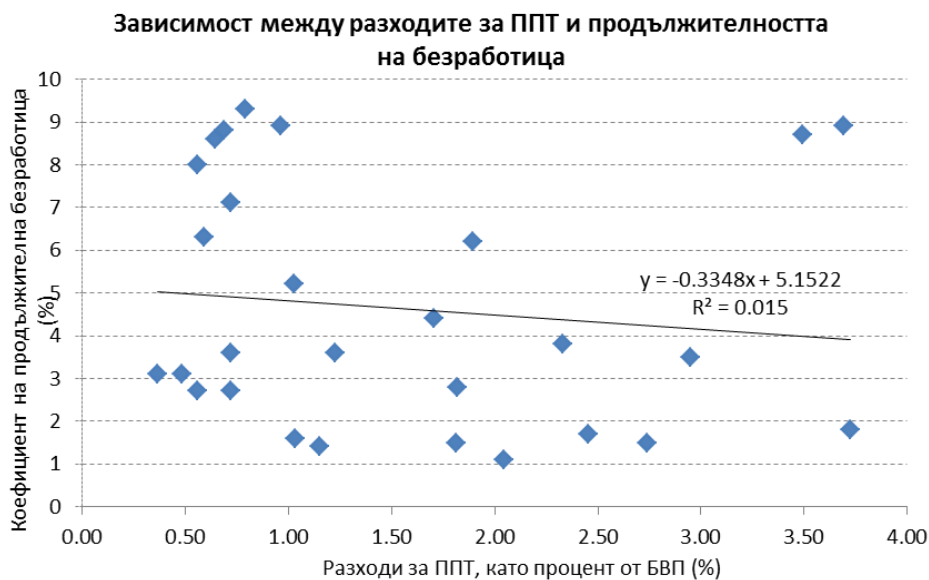
³ Таблица 4 от Монитора "Ключови предизвикателства пред политиката по заетостта" съдържа десет *области на политиката по заетостта*, сред които: 1. Насърчаване участието на пазара на труда, 2. Подобряване функционирането на пазара на труда и борба със сегментацията, 3. Активни политики на пазара на труда, 4. Адекватни и насърчаващи заетостта социално-осигурителни системи, 5. Установяване на баланс между личния и професионалния живот, 6. Създаване на работни места, 7. Равенство между мъжете и жените на пазара на труда, 8. Подобряване на предлагането на умения и производителността на труда и участие в учене през целия живот, 9. Подобряване на системите за образование и обучение, 10. Механизъм за определянето на заплатата и развитие на разходите за труд, както и тридесет и пет области *по отношение, на които могат да бъдат формулирани предизвикателства*.

рани предизвикателства по отношение на АППТ, а за четиринадесет страни са идентифицирани предизвикателства по отношение на високо равнище на продължителна безработица.

Задачите на настоящия доклад са:

- Да се изследва наличие на корелационна връзка по отношение на разходите за политика на пазара на труда и продължителната безработица за страните-членки на ЕС;
- Да се изследва причинността между разходите за политиката на пазара на труда (ППТ) в т.ч. за активната политика на пазара на труда (АППТ)¹, общо и по елементи, за избрани страни-членки с ниско, средно и високо равнище на продължителна безработица спрямо средното равнище на ЕС.

Поради факта, че зависимостта се разглежда на ниво страна-членка на ЕС, то за измерители на наблюдаваните променливи са избрани относителни величини: измерител на разходите за ППТ е отношението на тези разходи към Брутният вътрешен продукт (БВП), а за продължителната безработица е избран т.нар. коефициент на продължителна безработица². За тази цел е построена *корелограма*, като от графичното изображение може да се направи заключение за степента на зависимост между двете променливи. В този случай може да се формулира хипотезата, че с повишаване разходите за ППТ то коефициентът на продължителна безработица ще намалява. Както е видно от графичното изображение на фигура 1 формулираната хипотеза се потвърждава.



Източник: Евростат. Данните са за 2011 г. за всички държави с изключение на Гърция (2010 г.) и Обединеното кралство (2010 г.).

Фиг. 1. Зависимост между разходите за ППТ и продължителността на безработица

¹ Подробна информация за видовете интервенции и разходи за Политиките на пазара на труда, които се изпълняват в страните-членки на ЕС, може да бъде намерена в Labour Market Policy Database – Methodology.

² Коефициентът на продължителна безработица се изчислява като отношение на продължително безработните лица (с престой в състояние на безработица над 12 и повече месеца) към работната сила (общия брой на заетите и безработните лица).

Въпреки това ниското равнище на продължителна безработица не се "свързва" със значителни разходи за ППТ и обратното. Изчислената стойност на коефициента на детерминация показва, че само 1,5% от стойността на коефициента на продължителна безработица, може да бъде обяснен с равнището на разходите за ППТ. Наблюдаваната зависимост е измерена количествено с помощта на еднофакторен линеен регресионен модел. Предполага се, че един от факторите, който вземат предвид страните-членки при определяне на своите бюджети за ППТ е равнището на продължителна безработица. Резултатите от регресионния анализ показват, че при увеличение на бюджетите за ППТ като процент от БВП с 1 п.п., то с 0,33 п.п. намалява коефициентът на продължителна безработица. Изводът, който може да бъде направен от получените резултати, е че равнището на продължителна безработица не е основополагащ фактор при определяне размера на финансовите средства за ППТ от държавите-членки на ЕС.

Възможен подход, за подобряване процеса на планиране на разходите за активна политика на пазара на труда, по отношение на намаляване на продължителната безработица от страните-членки на ЕС, е да се изследва влиянието на разходите върху продължителната безработица чрез теста на Грейнджър за причинност (Granger, 1969). По този начин страните-членки на ЕС могат да заложат конкретни действия в своите Национални програми за реформи, в отговор на специфичните препоръки на ЕК по отношение на продължителната безработица (в случай, че съответната страна има такава препоръка).

Подходът на работа в рамките на настоящия доклад е следния: избрани са четири страни-членки, съответно една с ниско равнище на безработица (Австрия), една с равнище на безработица около средното за ЕС (Белгия) и две страни с високо равнище на безработица, като едната е с по-високи разходи за ППТ, като процент от БВП – Португалия, а другата е с по-ниски разходи за ППТ – Словакия. Хипотезата, която е заложена на този етап на изследването е, че освен разходите за ППТ общо влияние върху продължителната безработица могат да имат и разходи по отделни елементи (групи разходи)¹. Освен критериите равнище на продължителна безработица и разходи за ППТ е използван критерият: идентифицирано предизвикателство в една от двете области от страна, в рамките на Монитора за 2014 г.

Таблица 1. Количествени и качествени индикатори на основата, на които е направена селекция на изследваните страни-членки на ЕС

	Разходи за ППТ, като процент от БВП (2012 г., %)	Коефициент на продължителна безработица (2013 г., %)	Формулирани предизвикателства за 2014 г. в областта на:	
			Активната политика на пазара на труда	Продължителната безработица
Австрия	2,043	1,1	не	не
Белгия	2,887	3,9	не	да
Португалия	2,130	9,3	не	да
Словакия	0,689	10	да	да
ЕС (28), 2011 г.	1,891	5,1	-	-

Източник: ЕК, Евростат

¹ Разходите за ППТ са изследвани общо (TOTAL), като също така са класифицирани в няколко групи в зависимост от вида на мерките в т.ч. разходи за: услуги на пазара на труда (LMS), обучение (TR), мерки за насърчаване на заетостта (EMPIN), интеграция на лица с увреждания (SUPEMP), пряко създаване на работни места (DJC), мерки насърчаващи стартирането на бизнес (START), поддържане и защита на дохода при липса на работа (OWI) и ранно пенсиониране (ER).

Тестът на Грейнджър за причинност е проведен за разходите за ППТ общо и по елементи и продължителната безработица. Разходите за ППТ са изчислени в милиони евро, а измерител на продължителната безработица е броят на продължително безработните лица за съответната година. Периодите, за които са изчислени данните, са различни в зависимост от наличието на данни за всяка една от страните.

Резултатите от теста на Грейнджър за причинност показват, че такава липсва при общо разходите за ППТ и продължителната безработица. Въпреки това тестът показва наличието на такава между някои от елементите на ППТ и продължителната безработица.

Таблица 2. Резултати от прилагане теста на Грейнджър за Австрия

	Лаг	F-статистика	Равнище на значимост	Причинност
LMS е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.26613	0.61615	не
LTU е причинност по Грейнджър за LMS	1	9.13881	0.01159	да*
LMS е причинност по Грейнджър за LTU	2	0.02692	0.97352	не
LTU е причинност по Грейнджър за LMS	2	6.24778	0.02321	да*
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	1	4.82361	0.05041	да**
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	1	0.07559	0.78846	не
ER е причинност по Грейнджър за LTU	1	1.57866	0.23498	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	1	11.1439	0.00661	да*
ER е причинност по Грейнджър за LTU	2	0.30138	0.74784	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	2	4.98947	0.03920	да*

* Статистическа значимост при 5%; ** Статистическа значимост при 10%

Резултатите в таблица 2 показват, че съществува основание да се отхвърли нулевата хипотеза и да се приеме, че равнището на продължителна безработица е причинност по Грейнджър за разходите, отделяни за услуги на пазара на труда при равнище на значимост от 0.01159 при първи лаг, и равнище на значимост от 0.02321 при втори лаг. Наличието на подобна зависимост при първи и втори лаг показва, че при повишаване на безработицата и като следствие от нея, за продължителната безработица се отделят повече разходи за предоставяне на услуги, които спомагат за интегрирането в заетост на безработните лица и лицата търсещи работа, или които подпомагат работодателите при наемане и подбор на персонал¹.

Според проведеният тест на Грейнджър, при статистическа значимост от 10% може да се направи извод, че намаляването на продължителната безработица от своя страна зависи от отделянето на повече финансови средства за мерки за насърчаване на заетостта, в т.ч. за мерки, насочени към продължително безработни лица. Тези мерки имат мултиплициращ

¹ Тук се включват, както предоставяне на универсални *информационни услуги*, така и предоставяне на индивидуални услуги. Информационните услуги включват предоставяне на информация относно възможностите за заетост, обучение или други форми на подпомагане при търсене на работа от безработните лица. Тук се включва и предоставяне на финансовата помощ в случай на териториална мобилност с цел търсене и започване на работа. Индивидуалните услуги са услуги насочени към индивидуално подпомагане (напр. информиране и консултиране, помощ при търсене на работа, лични планове за действие) и последваща подкрепа за безработните лица, предоставена като част от плана за действие за осигуряване на устойчива заетост. В рамките на тази категория разходи се включват и всички административни разходи за "издръжка" на системата по заетостта.

ефект, тъй като част от разходите за наемане на работа на безработни лица се поемат от работодателите¹.

От таблица 3 също така е видно, че продължителността на безработицата влияе върху разходите за изпълняваните мерки за ранно пенсиониране. В този случай съществува основание да се отхвърли нулевата хипотеза, при статистическа значимост от 5% за първи и втори лаг на изследваната променлива. Тази причинност е логична предвид факта, че тези мерки подпомагат пълното или частично пенсиониране на възрастни безработни, които не са навършили пенсионна възраст, но шансовете им за намиране на работа се оценяват като малки. Мерките за ранно пенсиониране насочени към работодателите могат да бъдат мерки с условно пенсиониране и мерки с безусловно пенсиониране. Първият тип мерки са мерки, които подпомагат ранното пенсиониране на възрастни работници и поражда задължение за работодателя да замени пенсионирания работник с безработно лице или лице от друга целева група. Вторият тип мерки са мерки, които подпомагат ранното пенсиониране на възрастни работници и в случай, че работникът прекратява изцяло активността си на пазара на труда, не поражда за работодателя задължение да назначи друго лице на мястото на пенсионирания работник. И двата типа мерки на практика следва да окажат влияние върху продължителната безработица, като първият тип най-вероятно води до намаление и на общата безработица. От проведените тест на Грейнджър е видно, че тази причинност остава недоказана.

Проведеният тест на Грейнджър за Белгия показва, че съществува основание да се отхвърли нулевата хипотеза и да се приеме, че продължителната безработица е причинност за размера от финансови средства, които се отделят за обучение при равнище на значимост от 0.04108 за първи лаг и от 0.07416 за втори лаг. Според прегледа на Европейската обсерватория по заетостта (2012, стр.23), "Несъответствията между образованието и квалификацията, които се предоставят от образователната система и системата за ученето през целия живот, и търсените знания и умения на пазара на труда, са текущ проблем в много страни включително в Белгия...". Вероятно разминаването между предлаганите и търсените знания и умения на пазара на труда е една от причините за продължителната безработица в страната, като инвестицията в обучение е съответно отговор на политиката.

Таблица 3. Резултати от прилагане теста на Грейнджър за Белгия

	Лаг	F-статистика	Равнище на значимост	Причинност
1	2	3	4	5
TR е причинност по Грейнджър за LTU	1	1.42836	0.25716	не
LTU е причинност по Грейнджър за TR	1	5.35006	0.04108	да*
TR е причинност по Грейнджър за LTU	2	2.14653	0.17936	не
LTU е причинност по Грейнджър за TR	2	3.66514	0.07416	да**
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.88039	0.37259	не
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	1	4.25821	0.06908	да**
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	2	0.10333	0.90340	не

¹ Насърчителните мерки се делят на два вида според вида на стимулите, които се предоставят: мерки, по които се предоставят стимули за назначаване на работа и мерки, по които се предоставят стимули за поддържане на съществуващите работни места. Първите могат да бъдат *постоянни* – мерки, по които се предоставят стимули, свързани с постоянни работни места (за работа на безсрочни трудови договори) и *временни*: мерки, по които се предоставят стимули, свързани с временни работни места (за работа на срочни трудови договори).

Продължение

1	2	3	4	5
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	2	5.34253	0.04650	да*
SUPERMP е причинност по Грейнджър за LTU	3	0.38882	0.77083	не
LTU е причинност по Грейнджър за SUPERMP	3	10.5081	0.04233	да*
OWI е причинност по Грейнджър за LTU	1	1.84684	0.20136	не
LTU е причинност по Грейнджър за OWI	1	12.2497	0.00497	да*
OWI е причинност по Грейнджър за LTU	2	1.69078	0.24409	не
LTU е причинност по Грейнджър за OWI	2	4.99022	0.03919	да*
ER е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.72051	0.41407	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	1	4.50864	0.05724	да**

* Статистическа значимост при 5%; ** Статистическа значимост при 10%

Резултатите от таблица 3 показват, че продължителната безработица е причинност за размера от финансови средства, които се отделят за мерки за насърчаване на заетостта (съответно през две последователни години), интеграция на лица с увреждания (с лаг от три години), поддържане и защита на дохода при липса на работа (с лаг от една и две години) и мерки водещи до ранно пенсиониране (с лаг от една година). Тестът на Грейнджър показва, че продължителната безработица не е причинност за размера на общите финансови средства, отделени за политика на пазара на труда в Белгия. Може да се направи изводът, че страната "бори" продължителната безработица с определена селекция от мерки. Резултатът е, че за 2013 г. коефициентът на продължителна безработица е под средното равнище за ЕС 28.

Прилагането на теста на Грейнджър, за двете страни с висока безработица Португалия и Словакия, показва наличие на най-много причинност между продължителната безработица и разходите за политиката на пазара на труда – общо и по елементи (Таблица 4 и Таблица 5).

Таблица 4. Резултати от прилагане теста на Грейнджър за Португалия

	Лаг	F-статистика	Равнище на значимост	Причинност
1	2	3	4	5
TR е причинност по Грейнджър за LTU	1	5,13937	0,04681	да*
LTU е причинност по Грейнджър за TR	1	0,01122	0,91774	не
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	1	22,4397	0,0008	да*
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	1	0,21222	0,65489	не
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	3	20,4755	0,00686	да*
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	3	0,17076	0,91088	не
SUPERMP е причинност по Грейнджър за LTU	1	1,06389	0,32448	не
LTU е причинност по Грейнджър за SUPERMP	1	6,14412	0,03064	да*
SUPERMP е причинност по Грейнджър за LTU	2	0,12558	0,88369	не
LTU е причинност по Грейнджър за SUPERMP	2	4,20372	0,05652	да**
DJC е причинност по Грейнджър за LTU	1	0,00748	0,93263	не
LTU е причинност по Грейнджър за DJC	1	3,52631	0,08715	да**
DJC е причинност по Грейнджър за LTU	2	11,7869	0,00412	да*
LTU е причинност по Грейнджър за DJC	2	1,04326	0,39573	не

Продължение

1	2	3	4	5
DJC е причинност по Грейнджър за LTU	3	6,71312	0,03328	да*
LTU е причинност по Грейнджър за DJC	3	10,4634	0,01354	да*
OWI е причинност по Грейнджър за LTU	1	3,55966	0,08586	да**
LTU е причинност по Грейнджър за OWI	1	0,12057	0,73497	не
ER е причинност по Грейнджър за LTU	1	0,00654	0,93715	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	1	8,17702	0,01697	да*
ER е причинност по Грейнджър за LTU	2	0,01342	0,98669	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	2	4,66753	0,05151	да*
ER е причинност по Грейнджър за LTU	3	0,05789	0,97931	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	3	13,584	0,01453	да*

* Статистическа значимост при 5%; ** Статистическа значимост при 10%

За Португалия продължителната безработица е причинност за размера от финансови средства, които се отделят за мерки за насърчаване на заетостта, мерки за интеграция на лица с увреждания, пряко създаване на работни места и мерки за ранно пенсиониране. Интерес предизвиква фактът, че само при прякото създаване на работни места съществува двупосочна причинност. Продължителната безработица е причинност за размера от финансови средства, за пряко създаване на работни места с лаг от една година, докато обема от средства за пряко създаване на работни места е причинност за продължителната безработица с лаг от две години. Получените резултати могат да бъдат своеобразен измерител на ефекта от "инвестираните" финансови средства в даден вид мярка (интервенция), в рамките на провежданата политика на пазара на труда. Резултатите в таблица 4 показват, че мерките за обучение и мерките за поддържане и защита на дохода при липса на работа, са причинност за продължителната безработица. В първия случай най-вероятно предоставяното обучение на продължително безработни лица способства за намирането на работа, а във втория изплащането на обезщетения за безработица намалява стимула за търсене и започване на работа, през първите месеци след регистрацията в бюрата по труда.

Резултатите от предложението на теста на Грейнджър показват, че единствено при Словакия продължителната безработица е причинност за общите разходи за политиката на пазара на труда. Една от вероятните причини за тези резултати е: ниските разходи за финансиране на политиката, които са 0,69% от БВП при средно равнище за ЕС от 1,89%. Също така друг факт, който прави впечатление, е че при Словакия се наблюдават най-голям брой двупосочни причинности между продължителната безработица и съответния вид интервенция.

Таблица 4. Резултати от прилагане теста на Грейнджър за Словакия

	Лаг	F-статистика	Равнище на значимост	Причинност
1	2	3	4	5
EMPIN е причинност по Грейнджър за LTU	2	19.0716	0.04982	да*
LTU е причинност по Грейнджър за EMPIN	2	8.94419	0.10056	да**
SUPERM е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.71942	0.43505	не
LTU е причинност по Грейнджър за SUPERM	1	5.46875	0.06650	да**
SUPERM е причинност по Грейнджър за LTU	2	23.8226	0.04029	да*

Продължение

1	2	3	4	5
LTU е причинност по Грейнджър за SUPEMP	2	4.19696	0.19242	не
DJC е причинност по Грейнджър за LTU	1	7.44549	0.04135	да*
LTU е причинност по Грейнджър за DJC	1	1.81411	0.23584	не
START е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.54967	0.49178	не
LTU е причинност по Грейнджър за START	1	10.2572	0.02392	да*
START е причинност по Грейнджър за LTU	2	0.04638	0.95567	не
LTU е причинност по Грейнджър за START	2	71.7150	0.01375	да*
OWI е причинност по Грейнджър за LTU	1	12.1581	0.01753	да*
LTU е причинност по Грейнджър за OWI	1	4.38511	0.09043	да**
OWI е причинност по Грейнджър за LTU	2	7.24415	0.12130	не
LTU е причинност по Грейнджър за OWI	2	3.32740	0.23109	не
ER е причинност по Грейнджър за LTU	1	0.34959	0.58006	не
LTU е причинност по Грейнджър за ER	1	10.9412	0.02129	да*
LTU е причинност по Грейнджър за TOTAL	1	54.5302	0.00072	да*
TOTAL е причинност по Грейнджър за LTU	1	1.26349	0.31204	не
LTU е причинност по Грейнджър за TOTAL	2	12.7483	0.07274	да**
TOTAL е причинност по Грейнджър за LTU	2	0.70101	0.58789	не

* Статистическа значимост при 5%; ** Статистическа значимост при 10%

Двупосочни зависимости се наблюдават между продължителната безработица и мерките за насърчаване на заетостта, мерките за интеграция на лица с увреждания и поддържането и защита на дохода при липса на работа. От тук може да се направи изводът, че при увеличаване на бюджета за някоя интервенция, въз основа на по-високото равнище на продължителна безработица, то това увеличение дава конкретни резултати. Например увеличението на разходите за интеграция на лица с увреждания на пазара на труда, в рамките на една година, намалява равнището на продължителна безработица през следващата година. От таблица 4 е видно, че продължителната безработица е причинност за разходите за интеграция на лица с увреждания с лаг от 1 година, при равнище на значимост от 0.06650, докато разходите за интеграция на лица с увреждания с лаг от 2 година е причинност за продължителната безработица, с равнище на значимост 0.04029.

Изследването "дава" отправна точка за подобряване процеса на планиране на разходите за политика на пазара на труда на макро ниво, по отношение на намаляване на продължителната безработица в ЕС. Естествено в рамките на всеки един от елементите на политиката на пазара на труда съществуват специфични особености, които могат да бъдат оценени на микро ниво. Например в рамките на предоставяните услуги на пазара на труда, може да се оцени ефектът от планиране и реализиране на отделните дейности в т.ч. предоставяне на информация за свободните работни места, включително по програми и мерки за обучение и заетост; включване на продължително безработните лица в мотивационно обучение, в професионално информиране и консултиране и др.

Основният извод, който може да се направи е, че колкото е по-високо равнището на продължителна безработица и е по-малко финансирането за политиката, която се реализира на пазара на труда (общо и по елементи), толкова по-добре се "открояват" причинностите между изследваните променливи. Вариантите са два, или да се повиши общият размер на финансирането на политиката на пазара на труда, или при липсата на тази възможност да се

повиши финансирането на онези елементи от политиката, които оказват влияние върху високото равнище на продължителна безработица в посока на намаление.

Използвана литература

Employment Committee, Employment Performance Monitor, June 2014, European Commission, 2014.

European Employment Observatory, Long-term Unemployment 2012, European Commission, 2012.

Eurostat, Labour Market Policy Database – Methodology, Revision 2006, European Commission, 2006.

Granger, C. W. J. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 37, 424-438.

ПРОБЛЕМИ С ПРИЛАГАНЕТО НА РЕГЛАМЕНТИТЕ REACH И CLP: ИНФОРМАЦИОННИ ЛИСТИ ЗА БЕЗОПАСНОСТ

*инж. Венелин Маринов**

Резюме

Регламент (ЕО) 1907/2006 на Европейския парламент и Съвета известен като REACH (Регистрация, Оценка, Разрешаване и Ограничаване на Химикали) беше приет в края на 2006 г и влезе в сила през 2007 г. Прилагането на Регламента е трудна задача тъй като той третира сложна материя която до приемането му беше регламентирана в над 40 законодателни акта. Изпълнението на изискванията му създава трудности както на фирмите така и на контролните органи които трябва да осигурят прилагането им. През 2008 г беше приет и Регламент (ЕО) 1272/2008 (CLP) относно класифицирането, етикетиранието и опаковането на вещества и смеси който въведе в Европейската общност Глобалната хармонизирана система за класифициране и етикетиранието на химикали (GHS) и внесе изменения с Регламента REACH. Настоящата статия представлява обзор на основните проблеми при прилагането на тези регламенти и дава идеи за решаването им извлечени от практическия опит на авторите.

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE REACH AND CLP REGULATIONS: SAFETY INFORMATION LISTS

Summary

The Regulation (EC) 1907/2006 of the European parliament and the Council known as REACH (Registration, Evaluation, Authorization and restriction of CHemicals) was adopted at the end of 2006 and entered in force in 2007. The implementation of the Regulation is a difficult task because of the complicated field of application that was regulated by more than 40 pieces of legislation in the past. The implementation of REACH creates difficulties for the companies and for the enforcement authorities that have to guarantee the implementation. In 2008 the Regulation (EC) 1272/2008 (CLP) regarding classification, labeling and packaging of substances and mixtures was adopted. It introduced that Global Harmonized System for classification and labeling of chemicals (GHS) and made some changes in REACH. Current paper is an overview of the main problems in implementation of these regulations and gives ideas for solving of some of them based on the practical experience of the authors.

Ключови думи: REACH, SDS, CLP, информационни листи за безопасност, химически вещества

Key words: REACH, SDS, CLP, Safety Data Sheets, chemical substances

1. Увод

В края на 90-те години започна да се налага мнението, че законодателството за управление на химикали в ЕС се нуждае от сериозно усъвършенстване за да гарантира водещата роля на Общността в намаляване на производството и използването на опасни химикали и безопасността на работниците и околната среда. Поставена бе задачата за оценка на опасностите и рисковете от използването на веществата и дефиниране на мерки за управление на риска [1,2]. В случаите в които не може да бъде постигнато задоволително ниво на защита на работещите, населението и околната среда започва процедура за ограничаване на производството и вноса им, както и на използването им. Принципът на предохраниелността се наложи като основен принцип в Европейския съюз и залегна в основата на Регламента

* ЛУКОЙЛ Нефтохим – Бургас, докторант, Университет "Проф. д-р Асен Златаров", Бургас.

REACH [3]. Основният "инструмент" за комуникация на опасностите, рисковете и мерките за управление на риска (МУР) са информационните листи за безопасност (ИЛБ). Те съществуват и до създаването на Регламента REACH, но сега ролята им е още по-голяма, а въведените промени създават редица трудности както за производителите и вносителите на химикали които носят отговорност за изготвянето им, така и за потребителите по веригата на доставки които ги използват. Основните проблеми ще бъдат разгледани в настоящата публикация.

2. Изискване за издаване на информационните листи за безопасност

Това изискване се съдържа в чл. 31 от Регламента REACH. В Приложение II на Регламента е описано съдържанието на ИЛБ по раздели и точки. С цел хармонизиране на това приложение с Регламент CLP [4] през 2010 г беше публикуван Регламент (ЕС) 453/2010 на Комисията за изменение на Регламента REACH [5].

2.1. Стари изисквания

Изисквания за класифициране на опасни вещества и смеси съществуват и преди създаването на Регламента REACH. Директива 67/548/ЕИО на Съвета от 27 юни 1967 г. за сближаването на законите, подзаконовите и административните разпоредби относно класификацията, опаковането и етикетирането на опасни вещества [6] и Директива 1999/45/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 31 май 1999 г. за сближаване на законите, подзаконовите и административните разпоредби на държавите-членки относно класифицирането, опаковането и етикетирането на опасни препарати [7] бяха основните документи регламентиращи тази материя и са изменени многократно.

2.2. Нови изисквания

Регламентите REACH и CLP съдържат нови изисквания към класифицирането и етикетирането на веществата и смесите и съдържанието на ИЛБ произтичащи от правилата на GHS [8] относно ИЛБ, за да се създаде възможност тристепенният механизъм на класифициране, етикетирание и информационни листове за безопасност да изпълни ролята си посредством взаимодействие на съставните му части. ИЛБ са важен елемент от предоставянето на информация надолу по веригата на доставки за опасностите и за безопасността относно вещества и смеси, които отговарят на критериите за класифициране в съответствие с приложимото законодателство на Общността. Най-общо новите изисквания към ИЛБ могат да бъдат разделени на следните групи:

2.2.1. Промени в структурата на информационните листи за безопасност, например

- Добавяне на нови подраздели и нова информация в някои подраздели както и размяна на местата на раздели 2 и 3.
- Добавяне на сценарии на експозиция за веществата които отговарят на критериите посочени в член 14, параграф 4 на REACH, изменен с член 58 на CLP или на критериите в член 37 на REACH.

2.2.2. Промени в съдържанието на информационните листи за безопасност, например

- От 1.12.2010 г е задължително предоставянето на идентификатор на продукта съгласно чл. 18, параграф 2 от Регламент CLP когато е вещество, а от 1.06.2015 г същото е задължително и за смеси съгласно параграф 3 на същия член от Регламента CLP.
- Регистрационните номера на веществата които са обект на регистрацията също се посочват в раздели 1 и 3 на ИЛБ.
- Идентифицираните употреби в подраздел 1.2.

- От 1.12.2010 до 1.06.2015 трябва да бъде предоставяна класификация на веществата както в съответствие с Регламента CLP, така и съгласно Директива 67/548/ЕИО, а след 1.06.2015 се изисква само класификация по CLP. За смесите до 1.06.2015 г се изисква класификация съгласно Директива 1999/45/ЕО, а след 1.06.2015 само класификация по CLP.
- В раздел 2 "Описание на опасностите" се включва информация за елементите на етикета и се представят графично новите пиктограми съгласно CLP/GHS. Заменят се R- и S-фразите (Risk и Safety phrases) с предупреждения за опасност и препоръките за безопасност (Hazard и Precautionary statements).
- Предоставяне на информация за DNEL (Derived No-Effect Level) за опасности за здравето на човека и PNEC (Predicted No Effect Concentration) за опасности за околната среда.
- В подраздел 8.2. трябва да бъде направено или обобщение на МУР или (ако е приложимо) препратка към сценария на експозиция в който те са описани.
- В раздел 9: Физични и химични свойства е разширен набора от свойства които се докладват.
- Сценарии на експозиция в приложение към ИЛБ за веществата за които се изисква и е проведена оценка за безопасност на химичното вещество съгласно REACH. Сценариите на експозиция разширяват информацията, посочена в основния текст на ИЛБ и трябва да са в съответствие с нея. ИЛБ съдържащи сценарии на експозиция се наричат разширени ИЛБ.
- ИЛБ се предоставя на официалния език на държавата-членка където веществото или сместа са пуснати на пазара, освен ако въпросната държава членка не разпорежи друго.

Полезен преглед на основните промени в разделите на ИЛБ е направен в таблица 1 в Ръководството за съставяне на ИЛБ издадено от Европейската Агенция по Химикали [9].

От практическа гледна точка прилагането на новите изисквания изисква постоянна работа по мониторинг на промените и актуализиране на ИЛБ както и добра комуникация по веригата на доставки.

3. Проблеми и трудности свързани с разработката и използването на информационните листи за безопасност

Информационните листи за безопасност са сложни документи изготвянето на които изисква екипна работа на различни специалисти защото много рядко един специалист притежава опит във всички области, които обхваща един ИЛБ. Много са проблемите и трудностите с които се сблъскват различните субекти по веригата на доставка. Тези субекти могат да бъдат разделени на 3 групи в зависимост от своята роля и спецификата на проблемите с които се сблъскват:

3.1. Проблеми на производителите и вносителите/единствените представители в ЕС:

- Невъзможността за постигане на хармонизирана класификация на веществата от всички регистранти.
- Недостатъчно данни за веществата, например резултати от токсикологични изследвания. Обикновено това изисква да бъдат направени предложения за изследвания които трябва да бъдат утвърдени от ЕХА. Тези изследвания са много скъпи и отнемат продължителен период от време.
- Трудности при разпространението на разширени ИЛБ поради големия им обем (понякога достигат 100 стр.) и необходимостта да бъде документирано получаването им от потребителите по веригата на доставка.

- Трудности при превода на ИЛБ на езиците на потребителите по веригата на доставка. Във връзка с това са разработени софтуерни продукти които помагат за създаването и превода на ИЛБ на различни езици. За целта се използват стандартни фрази. Един от безплатните източници на стандартни фрази на английски и немски език е Европейския каталог на фразите (<http://www.euphrac.eu>). Не трябва да се забравя, че независимо кой изготвя ИЛБ отговорността се носи от производителите, вносителите или единствените представители.
- Изискването за актуалност на ИЛБ налага постоянен мониторинг на много източници на информация и е свързано с разходи за актуализацията на ИЛБ. Освен промените в класификацията на веществото или появата на нова информация която може да засегне МУР или нова информация за опасности, актуализация се налага и при промени в информацията за доставчика на ИЛБ или промени в Регламента CLP които са резултат от адаптациите към техническия прогрес и др.

3.2. Проблеми и трудности с които се сблъскват потребителите надолу по веригата на доставки:

- Получаването на стари ИЛБ които не съответстват на изискванията в момента.
- Получаването на актуални ИЛБ които доставчикът неправомерно използва тъй като са подготвени от друга фирма и съдържат регистрационен номер и друга информация която се отнася за веществото на тази фирма, а не за веществото на доставчика на информационния лист за безопасност. За да бъде избегната такава опасност е необходимо потребителите по веригата на доставки да проверяват дали фирмата предоставяща ИЛБ съдържащ регистрационен номер по REACH наистина е направила регистрация на даденото вещество. Такава проверка може да бъде направена в сайта на ЕСНА на адрес: <http://echa.europa.eu/bg/information-on-chemicals/registered-substances>
- Проблеми с дължината на разширените ИЛБ което затруднява използването им. Понякога разширените ИЛБ съдържат голям брой сценарии на експозиция тъй като веществото може да бъде използвано за много различни употреби. Някои потребители по веригата изискват от доставчиците си да им предоставят ИЛБ съдържащи само сценария на експозиция който отговаря на тяхната употреба. Това от своя страна създава големи трудности за доставчика на ИЛБ защото би трябвало да изготвя много варианти на ИЛБ съдържащи сценариите на експозиция за специфичните употреби на всеки от своите клиенти. Този въпрос не е регламентиран в законодателството и дори ръководствата подготвени от ЕСНА и националните органи на страните членки не коментират проблема.

3.3. Проблеми и трудности с които се сблъскват всички участници:

- Основният проблем с който предстои да се сблъскат както фирмите които произвеждат или внасят смеси от вещества за които се изискват ИЛБ както и някои потребители по веригата на доставки е класифицирането на смесите съгласно изискванията на Регламента CLP. Това изискване влиза в сила от 1.06.2015 г и вероятно ще затрудни МСП.
- Изискването всеки производител, вносител, потребител надолу по веригата и дистрибутор да съхранява ИЛБ за период от поне 10 години след последното му производство, внос, доставка или употреба на веществото или сместа.
- Неоторизираното използване на ИЛБ също представлява проблем за всички участници тъй като излага на риск както потребителите по веригата така и изрядните доставчици на ИЛБ на които се налага да доказват, че техния ИЛБ е бил неправомерно използван. В случаите на внос съществува особено голям риск за вносителите които разчитат да бъдат "покрити" от регистрацията на съответния Единствен представител

защото при липсата на такава регистрация се оказва, че те са нямали право да осъществяват внос.

- Липсата на хармонизация в организацията на дейността на националните токсикологични центрове в различните страни членки също създава трудности както на доставчиците на ИЛБ така и на потребителите по веригата на доставки.

4. Контрол на информационните листи за безопасност

В България контролът на ИЛБ се осъществява от няколко институции имащи отношение към прилагането на регламентите REACH и CLP. Това са Министерството на околната среда, Изпълнителна Агенция "Главна инспекция по труда" и Министерството на здравеопазването (регионалните здравни инспекции). Очаква се нарастване на ролята на Националния токсикологичен център който съхранява база данни съдържаща всички ИЛБ за произвежданите и внасяни вещества на територията на България.

Очакваше се в контролната дейност да се включи и Агенция "Митници" във връзка с реализацията на проекта REACH-EN-FORCE 3 [10], но до момента това не се е случило. Участието на Агенция "Митници" би могло да бъде много полезно за недопускане на внос на нерегистрирани вещества на територията на ЕС. Практически проверката може да се изразява в контрол на ИЛБ които пътуват със стоките за наличието на регистрационен номер по REACH в раздел 1 и/или 3 и проверка дали този регистрационен номер е действителен и се използва правомерно.

5. Изводи и препоръки

Регламентите REACH и CLP са стъпка напред в усъвършенстването на законодателството за управление на химикали и хармонизирането на класификацията и етикетирането в световен мащаб.

Информационните листи за безопасност са основният документ който дава възможност на работодателя да определи дали опасни химични вещества присъстват на работното място и да оцени риска за здравето и безопасността на работещите, произтичащи от тяхната употреба.

Подготовката на ИЛБ е сложна задача изискваща интердисциплинарна подготовка или участието на екип от специалисти. Тази задача е трудна за изпълнение от малките и средни предприятия. Използването на услугите на специализирани фирми предлагащи изготвянето на ИЛБ е добро решение ако броят на ИЛБ не е голям тъй като разходите са по-малки в краткосрочен и средносрочен план.

Литература

1. Бонева С. Приложение на инструмента "Оценка на въздействието" в България, сб. д. "Българското общество и законодателството", Изд. "ИВИС" Велико Търново, 2011, с. 269-287
2. Бонева С., Оценката на въздействие като инструмент за вземане на управленски решения: опитът на Великобритания, сб.д. "Икономика и управление в турбулентна бизнес среда", издателство "Академик Пъбликейшънс", София, том II, 2014, с. 469-476
3. ОВ L 396, 30.12.2006 г., стр. 1
4. ОВ L 353, 31.12.2008 г., стр. 1
5. ОВ L 133, 31.5.2010 г., стр. 1
6. ОВ 196, 16.8.1967 г., стр. 1

7. ОВ L 200, 30.7.1999 г., стр. 1
8. Трето преработено издание:
unesce.org/trans/danger/publi/ghs/ghs_rev03/03files_e.html.
9. Ръководство за съставяне на информационни листове за безопасност, Версия 2.0, Декември 2013, стр. 10,
http://echa.europa.eu/documents/10162/13643/sds_bg.pdf
10. Forum REACH-EN-FORCE 3 – Phase 1 Project Report, June 2014, European Chemicals Agency, http://echa.europa.eu/documents/10162/13577/forum_report_ref3_en.pdf

ON THE ROAD TO THE SMART REINDUSTRIALIZATION

*Beata Gontar**,
*Zbigniew Gontar***

Summary

This paper discusses the design of smart reindustrialization projects. The DFKI's¹ project, called SmartFactory^{KL} is an attempt to introduce cyber-physical systems and manufacturing intelligence to factories. SmartFactory^{KL} presents a new way of looking at dispersed factories enabling creation of manufacturing pools in future cities of science. The University of Aachen's project StreetScooter is providing business model innovation based on dynamic partner and supplier assessment and the concept of on-demand access to products rather than ownership. The MIT's project FabLab is the example of 3D trend rising in the industry. FabLabs are digital fabrication environment for start-ups which allows to get experience in the future smart environment (smart manufactories, smart grid companies, smart city, smart society). We discuss the design of these initiatives in terms of the mechanism, the business model innovations, and creating the vision of smart reindustrialization on the base of industrial grid.

Key words: smart reindustrialization, business model innovation, industrial grid

Introduction

This paper discusses the design of smart reindustrialization projects in the context of initiatives for the future industrial grid in the cities of science. The SmartFactory^{KL} established, among others, by DFKI² is providing access to smart factory environment in the sense of model, demonstration and research platform, encouraging to perform research and development projects for the new industrial revolution, and offering skills needed in this new environment. FabLab³ – MIT advanced educational programme becoming a worldwide community of higher education institutions and associated organizations is focused on education workshops dedicated to state of the art manufacturing technologies, and is providing access to manufacturing environment in the sense of 3D printing, vinyl plotter, CNC milling, circuit production, laser cutting/engraving, and precision milling, encouraging to perform research and development projects for the new industrial revolution focusing on personal manufacturing, and offering skills needed in this new environment. The University of Aachen's project, called StreetScooter⁴, is an extension of the fables manufacturing concept aimed at creation manufacturing pools concentrating on performing production work, integrated with manufacturing centres equipped with enterprise manufacturing integration and intelligence systems enabling operating in those flexible manufacturing structure. We discuss the design of these initiatives in terms of conceptual frameworks based on the next industrial revolution, referring to the ability of establishing a vision of industrial grid as an implementation of smart environment (smart manufactories, smart grid companies, smart city,

* University of Lodz, Poland, bgontar@wzmail.uni.lodz.pl

** University of Lodz, Poland, Gontar.Zbigniew@yandex.com

¹ Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (eng. German Research Center for Artificial Intelligence).

² access: www.smartfactory-kl.de

³ access: fab.cba.mit.edu

⁴ access:www.streetscooter.eu

smart society) in the cities of science, and paradigm shift occurring in manufacturing from production-centric to consumption-centric manufacturing methods.

1. Smart reindustrialization

This section summarizes the smart reindustrialization concept and its consequence and opportunity for reindustrialization. Main focus is put on the following ideas: SmartFactory^{KL}, StreetScooter, MIT FabLab. The first Fab Labs were created at the MIT in 2002, enabling personal digital manufacturing (Gershenfeld, 2005, 2012), as a new form of manufacturing based on the idea of pooled manufacturing resources (Anderson, 2012). In that context, the bottom-up design of reindustrialization activities are focused on learning to build, and testifying these new smart concepts. There are many reindustrialization initiatives referring to this vision, including the following:

- FabLab as Micro Factories,
- FabLab@School,
- FabLab Academy,
- FabLab Network,

SmartFactory^{KL} is forward-looking vision of manufacturing based on the concepts of the Internet of Things and Services (IoTS) (Ashton 2009), and Cyber-Physical Systems (CPS) (Lee, Seshia 2011), autonomously exchanging information, triggering actions, controlling each other, and visible for the enterprise as objects in the internet cloud (Kagermann 2013), indicating the end of fixed and predefined manufacturing structures, and as a consequence of this – triumph of distributed innovation in business ecosystem (manufacturing pools located in smart cities) across the whole digital value chain. Manufacturing pools in that sense are production networks, dynamic, and self-coordinating established as a result of innovation policy in business ecosystems around smart cities, enabling combination of components from different manufacturers, and taking context-related tasks autonomously (Klasen, 2012). Standards concerning smart manufacturing are still at an early stage of development. Gao X. et al. show in conceptual model of multi-agent business collaboration based on cloud workflow, that smart manufacturing will have multi tier architecture, including manufacturing resources, manufacturing services, manufacturing businesses, and manufacturing applications (Gao X. et al., 2013). The SmartFactory^{KL} is located in Kaiserslautern(1) in Germany, a manufacturer-independent, model, demonstration and research platform, built in 2007 by the German Research Center for Artificial Intelligence (DFKI) with 20 industrial and research partners.

This mentioned above accelerated development of science and technology determinates change in manufacturing and revise the rules of performance of factories. Today factories focus heavily on innovation and entrepreneurship in order to strengthen regional economies, create jobs and keep regions competitive. From the point of view of the aim of the paper, the most important determinants include smart manufacturing and smart factory.

Smart manufacturing is defined various ways, as Manufacturing Intelligence tailored production based on ICT or smart devices, enabling manufacturers' differing manufacturing styles and capabilities, focuses on increasing development in manufacturers' thinking skills, communication skills, problem solving skills etc, and providing chances for cooperation manufacturing and personal manufacturing, or intelligent and adaptive manufacturing system to enable new production, curriculum, assessment, workers, etc. which are required for the 21st century knowledge society, manufacturing format which is integrating social manufacturing and adaptive manufacturing in the best communication environment, or fostering innovation in the manufacturing system, through the development of information systems, technological solutions,

and functioning and empowering ICT system components, that enable users to activate and implement new models of individual and factory instruction and manufacturing, to realise advanced systems of assessment, to develop e-manufacturing services, and improve on existing models of interaction between manufacturing institutions and the public and private labour market. Researches on smart manufacturing have so far focused on manufacturing infrastructure, the quality of manufacturing methods. We take a different approach, providing smart organization concept. There are 5 key characteristics of the smart organization:

- social orientation (the personalization of manufacturing, building of the individual and pooled manufacturing facilities, organization of the efficient communication and collaboration in manufacturing, cooperation, communication via social networks services, etc),
- mobility (flexible structure of manufacturing and an access o the manufacturing services from any place and at any time),
- accessibility (easy entry to manufacturing connections),
- technological effectiveness (a viability of the IT infrastructure by the means of cloud-technologies, innovative manufacturing technologies, open interfaces, based on the principles of simplicity, modularity, scalability, etc.),
- openness (availability of the open repositories of manufacturing facilities in the sense of open hardware – the Open Hardware Consortium, and similar projects offers access to free, open devices, the ability to adapt, use, and develop these facilities.

All these new digital facilities at the manufactory, mentioned above, as well as new models of manufacturing aim at establishing the environment resembling this which is expected in the future smart organization, which would have distributed structure with the following characteristics: dominance of innovation unit, responsible for dynamical planning of manufacturing "products" and processes, modularity of manufacturing processes enabling establishing manufacturing pools with dynamic structure, interconnections, i.e. vertical integration and networked production system, and horizontal integration through production value networks, manufacturing of any scale (Gontar, 2013). The roadmap to smart manufacturing thus outlines, how the manufacturing is transformed in smart organization:

- launch a number of smart initiatives on the base of egagement of smart universities
- turn manufacturing into a smart dispersed manufacturing and effective management of the manufacturing infrastructure, through incorporation of smart ICT technologies to manufacturing
- create smart industry grid, combining network connections enabling establishing flexible smart manufacturing in the sense of smart organization
- establishing a smart manufacturing competency center responsible for Manufacturing Intelligence
- create smart manufacturing centers in the city of sciences on the base of manufacturing pools, and manufacturing competency centers

Smart manufacturing means distributed manufacturing in the fables enterprises (Kumar 2008) through many manufacturing resources connected through industrial grid, focused on the conceptual level of the product and its innovation (i.e. the production of intellectual property), on the base of the concept of the ICT industry – XaaS (everything as a service), in which equipment (servers), software (office applications) and services (data management) are purchased as a service, and for the user is located in the cloud. Smart manufacturing would have to rely on flexible production cells, which, thanks to the standardized hardware and software have a modular machinery, which will be entrusted to experts selected for a specific application, but maintained by the local craftsmen. The announcement of this type of business is StreetScooter, manufacturer of electric vehicles. Consortium of over 20 companies operating according to the principle known as

Disruptive Network Approach. Working groups are formed and constantly disintegrate, working on the modules defined in the project. Manufacturing resources means electricity prosumers. Process-aware information systems (PAIS) implemented in manufacturing resources will allow to assign energy costs to each step of the business process of fabrication. Smart cloud (grid) enterprise will optimize fabrication through energy usage of manufacturing resources. This will require the development of process mining algorithms (van der Aalst 2011) dedicated to process electricity usage forecasting.

Another concept worth mentioning is a new form of manufacturing: pooled, digital and personal (Anderson, 2010), based on open source hardware and open design, resembling to those of the Open Hardware project, the Open Source Hardware and Design Alliance, et al. In such environment, manufacturing corporations will dramatically change, just like in the concept of Industrie 4.0 from 2011 (Baum et al., 2013), in which physical equipment of manufacturing environment is located in manufacturing pools with broadband Internet access, autonomously exchanging information, triggering actions, controlling each other, and visible for the enterprise as objects in the Internet cloud (Kagermann 2013). All these concepts indicate new industrial revolution in the sense of the end of fixed and predefined manufacturing structures, and as a consequence of this – triumph of distributed manufacturing in trans border business ecosystem across the whole digital value chain (or other value creation logic). Integrated industry clusters in that sense are production networks, dynamic, and self-coordinating established as a result of innovation policy in business ecosystems around smart cities.

2. Discussion on the case studies

For the first step of the research, Authors have identified a list of technical artifacts as determinants of Smart Manufacturing. The two main scientific databases, i.e. Scopus and Web of Science (WoS) were the source of information, referring to the search efforts for the terms most relevant to reindustrialization initiatives, i.e. third (fourth) industrial revolution, smart factory, smart organization, smart city, smart society, fab labs, cloud manufacturing, internet of things and services. On the base of analysis of the documents from the scientific bases, the Authors have chosen the following items for further study: FabLabs, Smart Factories, and Smart Cities initiatives. These artifacts occurred to be the most relevant to European initiatives in the field of Smart Manufacturing. The data concerning these artifacts has been collected and applied to randomly selected European Countries as follows (and is summarized in the table 1):

- number of FabLab initiatives taken from the List of Fab Labs on the International Fab Lab Association web page (access: fablabinternational.org/fab-lab/list-of-fab-labs) and separately, number of 3D printers available to use in the future smart manufacturing pools (access: 3dhubs.com), and number of Open Source Hardware Meeting Groups Members where FabLabs were treated as the seeds of such pools, and Open Source Hardware Meeting Groups Members were treated as the potential leaders operating in that pools
- number of Smart Factories initiatives, taken from the data concerning funding distribution of organisations participating in projects in FP7 framework (access: ICT and Factories of the Future. Results of the First Two Calls for Proposals. Projects launched under the FP7 ICT Theme in 2010 and 2011. January 2012. European Union)
- number of Smart City initiatives as described in Manville C., Cochrane G., Cave J., Millard J., Pederson J.K., Thaarup R.K., Liebe A., Wissner M., Massink R., Kotterink B. (2014), Mapping Smart Cities in the EU. Report IP/A/ITRE/ST/2013-02, January 2014. European Union

Additionally, the Authors have chosen the following data:

- Employment 2010 (Manufacturing/Total in%)
- Industry production index, 2005=100

Table 1. Reindustrialization artifacts identified in randomly selected European Countries

Country	Employment	Production	Fab Labs	Smart Factories 2009	Open Source Hardware	3D Printers	Smart Factories 2010	Smart Cities
Romania	20,80	146.4	1	N/A	78	29	N/A	4-10
Italy	18,70	81.4	21	8,77%	N/A	565	16,25%	31+
Poland	18,50	148.8	2	N/A	82	60	N/A	4-10
Bulgaria	18,00	102.7	1	0,40%	N/A	7	N/A	1-3
Germany	18,00	110.5	21	35,72%	618	309	35,00%	11-30
Finland	15,50	97.1	1	2,33%	N/A	32	2,50%	4-10
Austria	15,40	116.4	2	2,82%	N/A	70	3,75%	4-10
Spain	15,00	74.8	9	12,55%	536	170	7,50%	31+
Denmark	12,00	88.4	5	3,39%	N/A	60	0,90%	4-10
Netherlands	10,20	105.8	23	1,12%	1020	695	2,40%	11-30

Sources: based on authors own research.

On the next step of the research, the countries have been grouped into the categories in terms of the selected artifacts using non-exemplar based clustering methods. The results are as follows: (Austria, Poland, Romania), (Bulgaria, Denmark, Finland, Netherlands) and (Germany, Italy, Spain).

There is visible difference between first two groups of countries and the third one, mainly in 3D printers, and FabLabs available for personal production (the only exception is the Netherlands), Smart Cities activities, which may be related to the future activity in the field of manufacturing pools (the only exception is once more the Netherlands), and smart manufacturing activities. While the first two groups are active mainly in traditional manufacturing industry, the third group concentrate on smart manufacturing activities, both in personal and mass production. The Netherlands in turn seems to concentrate on smart personal production initiatives.

3. Business model innovations

Business model innovations are integral part of smart reindustrialization concept. In this section literature review of innovation models and sustainable innovation business models is presented. The aim of the literature review is to evaluate sustainable business model archetypes introduced by Bocken et al. (2014), and to define innovation models and sustainable innovation business models as recommendations for further research on smart reindustrialization. The problem is ambiguity of the concept of business model, caused by different scientific disciplines that deal with it. Tongur and Engwall (2014) claim that there are the three following sources of business model concept:

- computer and system modeling from the 1970ies, reconceptualized in the 1990ies, referring to the value capture,
- business strategy, referring to the value proposition, and
- innovation management, referring to the value creation.

(Morris, Schindehutte y Allen 2005) stated that the business model construct builds on ideas from business strategy, resource-based view of the firm, transaction costs economics, strategic network theory, cooperative strategies. (Lopez, y otros 2014) added to that perspective the

following: enterprise architecture, economics of innovation, marketing studies, and noticed that recently there have been proposed definitions and several classifications in terms of operational models and functions, components, and type of change in business models, referring to (Linder y Cantrell 2001), (Shafer, Smith y Linder 2005), (Goethals 2008), (Morris, M y Allen, The entrepreneur's business model: toward 2005), (Lambert y Davidson 2013).

Henriksen et al. (2012) provide a list of 23 descriptions of business model concept, since 1998 till 2008. Bocken et al. (2014) refer to the concept of Osterwalder and Pigneur (2005, 2010). According to them, business model is a series of the following elements:

- the value proposition (product/service offering, customer segments, customer relationships),
- activities,
- resources,
- partners,
- distribution channels (i.e. value creation and delivery)
- cost structure,
- revenue model (i.e. value capture)

Richardson (2008) proposes the following consolidated view, adding technology to the value creation:

- the value proposition (i.e. the offer and the target customer segment): product/service offering, customer segments, customer relationships
- the value creation and delivery system: activities, resources, partners, distribution channels (i.e. value creation and delivery), technology
- the value capture system: cost structure, revenue model (i.e. value capture)

Taking into account definition of business model by (Afuah 2004), it is possible to define the three following business model elements (in the area of electric cars) (Lehmann-Ortega y Schoettl 2005):

- Value proposition: Defines the promised value of a product offered by the manufacturer to the client beforehand. When looking at the classical business model for internal combustion engine vehicles (ICEs), the car manufacturer promises to deliver the customer a high quality vehicle with the individual features the customer wanted.
- Value chain configuration: Describes the potential possibilities to design the product offered with regard to the different shareholders involved in a business model. The car manufacturer produces the vehicle including the supplier parts and combustion engine and delivers the product to the final customer who then uses it over a certain period of time. Who carries out repairs or maintenance is chosen by the customer and is not usually explicitly stipulated. The infrastructure in the form of filling stations is operated by other stakeholders so that mobility can be guaranteed.
- Revenue model: Fixes the type of payment the customer makes to the supplying shareholder as part of the offer. The revenue generation model has been designed so far along the lines that the customer pays the car producer for the vehicle in the form of a sales price or a leasing rate. Repairs or maintenance work on the vehicle and fuelling are charged separately to the customer by the respective services provider.

The proposition of Richardson's (2008) consolidated view was absorbed by Bocken et al. (2014). Bocken et al. (2014) introduced sustainable business model concept in the sense of business model innovation. Bocken et al. (2014) refer to the two following categorizations of business model innovations (Table 2.), and absorber this of Bones et al. (2013).

The paths of innovations (in the sense of mechanisms for delivering sustainability as environmental or social benefits, but also efficiency) are defined as archetypes, and business model innovations were identified in one of the three mention above elements of business model,

i.e. value proposition, value creation & delivery, and value capture. In a result, Bocken et al. (2014) introduced the following eight archetypes:

- Maximize material and energy efficiency
- Create value from waste
- Substitute with renewables and natural processes
- Deliver functionality rather than ownership
- Adopt a stewardship role
- Encourage sufficiency
- Repurpose for society/environment
- Develop scale up solution

Table 2. Categorizations of business model innovations

Schaltegger, S., Lüdeke-Freund, F., & Hansen, E. G. (2012). Business cases for sustainability: The role of business model innovation for corporate sustainability. <i>International Journal of Innovation and Sustainable Development</i> , 6(2), 95-119.	defensive business model innovations	accomodative business model innovations	proactive business model innovations
Boons, F., & Lüdeke-Freund, F. (2013). Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. <i>Journal of Cleaner Production</i> , 45, 9-19.	social sustainable business model innovations	technical sustainable business model innovations	organisational sustainable business model innovations

Adding the distinguished by Bocken et al. (2014) elements of business model elements, i.e. value proposition, value creation & delivery, and value capture, we obtain the categorization (Table 3). Bocken et al. (2014) proposes not to concentrate on the individual firms and technologies, but creating new systems and generating value across the value network. Bocken et al. (2014) absorbed findings of Boons and Lüdeke-Freund (2013) who proposed a classification of sustainable business model innovations in the sense of social, technical and organizational categories.

Table 3. The categorization

	Value proposition	Value creation & delivery	Value capture
1	2	3	4
Maximize material and energy efficiency	Product or services that use fewer resources, generate less waste and emissions and create less pollution that deliver similar functionality	Activities and partnerships aimed at using fewer resources and generating little waste, emissions and pollutions. Focus is on product and manufacturing process innovation, but may extend to wider changes. New partnership and value network configurations to improve efficiencies and reduce supply chain emissions (e.g. transport)	Costs are reduced through the optimized use of materials and reducing waste, and compliance leading to increased profits and competitive pricing advantage. Positive contribution to society and environment through a minimized environmental footprint.
Create value from waste	The concept of waste is eliminated by turning existed waste streams into useful and valuable input to other production	Activities and partnerships to eliminate life cycle waste, close material loops and make best use of under-utilized capacity. Introduction of new partnership (e.g. recycling firms), potentially across industries, to capture and transfer waste streams.	Economic and environmental costs are reduced through reusing material, and turning waste into value. Positive contribution to society and environment, through reduced footprint, reduced waste and reduced virgin material use.

1	2	3	4
Substitute with renewables and natural processes	Reduce environmental impacts and increase business resilience by addressing resources constraints associated with non-renewable resources and man-made artificial production systems.	Innovation in products and production process design by introducing renewable resources and energy and conceiving new solutions by mimicking natural systems. New value networks based on renewable resource supply and energy systems. New partnership to deliver holistic nature inspired solutions.	Revenue associated with new products and services. Value for the environment is captured through reducing use of nonrenewable resources, reducing emissions associated with burning fossil fuels, reducing synthetic waste to land-fill.
Deliver functionality rather than ownership	Provide services that satisfy user needs without users having to own physical products. Business focus shifts from manufacturing stuff to maximizing consumer use of products, so reducing production throughput of materials, and better aligning manufacturers' and consumers' interests.	Deliver through product/service offerings require significant changes within the firm to deliver this and many incentivize redesign for durability, reparability, and upgradability. Potentially, more direct consumer contact and consumer education to shift away from ownership. Supply chains become more integrated.	Consumers pay for use of the service, nor for ownership of products. Cost of ownership of physical products are borne by the company and/or partners. This can enable consumers to access previously expensive products, so expanding the market potential of new innovations.
Adopt a stewardship role	Manufacture and provision of products and services intended to genuinely and proactively engage with stakeholders to ensure their long-term health and well-being. Broader benefits to stakeholders often become an important aspect of the value proposition by better engaging the consumer with the full story of production and the supply chain.	Ensuring activities and partners are focused on delivering stakeholder health and well-being. Production systems and suppliers selected to deliver environmental and social benefits. Network reconfiguration may require alternative suppliers. To achieve scale, use of third-party certification may facilitate implementation and monitoring.	Stewardship strategies can generate brand value and potential for premium pricing. Stakeholder well-being and health generate long-term business benefits for the company. Healthy customers are good for the firm and the society, healthy happy workers may claim less sick days and may be more productive, and secure suppliers ensure more resilience.
Encourage sufficiency	Product and service solutions that seek to reduce demand-side consumption and hence reduce production (e.g. durable, modular, education about reduced consumption). The focus of such innovation is on the consumer relationship and influencing consumption behavior.	Ensuring activities, partners and customer relations are focused on consuming less, wasting less, and using product longer. This may involve product redesign for durability. It will require fundamental shift in promotion and sales (no discounting, overselling), supplier selection based on durability, and incentive systems to discourage over-elling/ obsolescence.	Profitability (premium pricing), consumer loyalty, and increased market share realized from provision of better products (longer lasting, durable/not subject to short fashion-cycles). Societal and environmental benefits captured educated society, using less product, reuse across generations.
Repurpose for society/environment	Prioritizing delivery of social and environmental benefits rather than economic profit (i.e. shareholder value) maximization, through close integration between the firm and local communities and other stakeholders.	Create societal benefits (e.g. secure livelihoods), and environmental benefits (e.g. regenerating flora and fauna) through activities, channels and partners. Integrating business with stakeholders through participatory business approaches, which may include non-traditional business partnerships (e.g. NGO's) and embracing employee ownership.	A meaningful enterprise, which delivers nutrition, health, and education at a low environmental cost, while being embedded in community and employment rich. This may provide resilience by supporting stakeholders in times of growth and downturn.

1	2	3	4
Develop scale up solution	Scaling sustainability solutions to maximize benefits for society and the environment.	Ensuring a sustainable business model solution can achieve scale by employing the right channels, and partnering with others. New, and potential unusual partners (e.g. government for infrastructure change) and business relationship are required to scale the business.	Ensuring a variable (e.g. franchising, licensing) or fixed (mergers and acquisitions) fee is paid for scaling up a solution/venture and the other mutual benefits between partners are achieved through scaling up (e.g. market penetration)

Source: Bocken et al. (2014)

Concerning the aim of the literature review, i.e. to define innovation models and sustainable innovation business models as recommendations for further research on smart reindustrialization, it is necessary to consider two aspects, namely: processes concerning the introduction of innovation model to practice, and innovation metrics. Both are defined in Trias de Bes & Kotler (2011). According to Trias de Bes & Kotler (2011), defined processes and innovation metrics could be absorbed by innovations of product/service, processes, market, and business models. From this point of view, all business models, identified by Bocken et al. (2014) could be absorbed in further research. However, this conclusion should be yet verified through literature review concerning innovation processes, and innovation metrics.

Conclusions

We present a model for smart reindustrialization in the sense of smart manufacturing, as a cyber-physical system that delivers context data to drive the analysis and control of mass manufacturing environment, and personal manufacturing from the perspective of FabLabs equipped with 3D printers. The next industrial revolution, and related approaches offer a new perspective on global economic governance, aimed at reindustrialization as a reaction for deindustrialization occurred rapidly in recent years, and chance for increase economic development and growth of smart cities. Appropriate time period of implementation of that concept is estimated to be 20 years (Nikolaus, 2013). The paper indicates the end of fixed and predefined manufacturing structures, and as a consequence of this – the emergence of distributed manufacturing in manufacturing ecosystem (manufacturing pools). Our approach is characterized by the following elements:

- considering smart factory as a network of manufacturing systems
- concentrate on disruptive innovation as a base of integration of this network
- complement the mass production by the personalized production
- incorporation of sustainable business model innovations

Analysis of smart manufacturing initiatives indicates, that it could be as a trend called a process outsourcing, which allows for emergence of factories, in which manufacturing base could be located in manufacturing pools, supported by sustainable business model innovations.

References

1. Agrawal R., Imieliński T., Swami A. (1993). *Mining association rules between sets of items in large databases*. Proceedings of the 1993 ACM SIGMOD international conference on Management of data – SIGMOD '93. p. 207.
2. Anderson C. (2012), *Makers. The New Industrial Revolution*. New York. Crown Publishing Group.
3. Ashton K. (2009), That "Internet of things" Thing. (in) RFID Journal. June 22, 2009.

4. Augenstein, K. (2014). Analysing the potential for sustainable e-mobility – the case of Germany. *Environmental Innovation and Societal Transitions*
5. Baum G., Borcherding H., Broy M., Eigner M., Huber A.S., Kohler H.K., Russwurm S., Stümpfle M., Sandler U. (2013) *Industrie 4.0: Beherrschung der industriellen Komplexität mit SysLM*, Springer Vieweg
6. Beltramello, A. Haie-Fayle, L., & Pilat, D. (2013). *Why New Business Models Matter for Green Growth*, OECD Green Growth Papers, 2013-01, OECD Publishing, Paris. doi: 10.1787/5k97gk40v3ln-en
7. Bocken, N. M. P., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42-56
8. Bohnsack, R., Pinkse, J., & Kolk, A. (2014). Business models for sustainable technologies: Exploring business model evolution in the case of electric vehicles. *Research*
9. Boons, F., & Lüdeke-Freund, F. (2013). Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. *Journal of Cleaner Production*, 45, 9-19.
10. Clinton, L., Whisnant, R. (2014). *Model Behavior.20 Business Model Innovations for Sustainability*
11. Gao X., Yang M., Liu Y., Hou X. (2013), *Conceptual Model Of Multi-Agent Business Collaboration Based On Cloud Workflow*, in: *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 10th February 2013. Vol. 48 No.1.
12. Gebauer, H., & Saul, C. J. (2014). Business model innovation in the water sector in developing countries. *Science of the Total Environment*, 488-489(1), 512-520.
13. Gershenfeld N. (2005), *Fab. The Coming Revolution on Your Desktop*. New York, Basic Books.
14. Gershenfeld N. (2012), *How to Make Almost Anything. The Digital Fabrication Revolution*. in: *Foreign Affairs*, November/December 2012, Volume 91, Number 6.
15. Gontar B., Gontar Z. (2013), *A Cross – Border Innovation Cluster Assessment Methodology*, in: *SOCIAL SCIENCE* (3), ss. 7-14, Kaunas University of Technology.
16. Henriksen, K., Bjerre, M., Almasi, A.M., Damgaard-Grann, E. (2012). *Green Business Model Innovation. Conceptualization report*. Nordic Innovation Report 2012:16. October 2012. ISBN 978-82-8277-038-5.
17. Kagermann H., Wahlster W., Helbig J. (2013), *Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0, Securing the future of German manufacturing industry*, Final report of the Industrie 4.0 Working Group.
18. Klasen F. (2012), *The factory of tomorrow will be smart*. 2012, Intel.
19. Klewitz, J., & Hansen, E. G. (2014). Sustainability-oriented innovation of SMEs: A systematic review. *Journal of Cleaner Production*, 65, 57-75.
20. Lee E.A., Seshia S.A. (2011), *Introduction to Embedded Systems, A Cyber-Physical Systems Approach*, access: LeeSeshia.org.
21. Manville C., Cochrane G., Cave J., Millard J., Pederson J.K., Thaarup R.K., Liebe A., Wissner M., Massink R., Kotterink B. (2014), *Mapping Smart Cities in the EU*. Report IP/A/ITRE/ST/201302, January 2014. European Union
22. Nair, S., & Paulose, H. (2014). Emergence of green business models: The case of algae biofuel for aviation. *Energy Policy*, 65, 175-184.
23. Richardson, J. (2008). The business model: an integrative framework for strategy execution. *Strateg. Change* 17 (5-6), 133-144.
24. Richter, M. (2013). Business model innovation for sustainable energy: German utilities and renewable energy. *Energy Policy*, 62, 1226-1237.
25. Tongur, S., & Engwall, M. (2014). The business model dilemma of technology shifts, *Technovation*, 34, 525–535.
26. Trías de Bes, T., Kotler, P. (2011) *Winning at Innovation: The A-to-F Model*.

EU MEMBERSHIP OF BULGARIA 2007-2014: THE BENEFITS FOR THE SPHERE OF EDUCATION AND SCIENCE

Albena Stefanova

ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 2007-2014: ПОЛЗИТЕ ЗА СФЕРАТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Summary

The article aims at considering the benefits of the EU membership for the educational and scientific sectors in Bulgaria. Based on the EU common strategy within these spheres, the Bulgarian priorities are dealt with through the European dimension and the current trends and policies. Then, the opportunities for reforming and improvement are discussed including the good example set by UNWE-the leading university in Bulgaria.

Becoming a full-fledged member of the EU involves a host of reforms, adjustments and legislative harmonisation. Regarding chapters 17: Science and research and chapter 18: Education and training Bulgaria committed itself to taking over and implementing the *acquis* under both chapters as from the date of accession. This involvement implied the carrying out of reforms aimed at modernisation, necessary improvements and changes.

Based on the Lisbon Strategy as well as on the Treaty on the Functioning of the European Union Bulgaria was expected to lay the foundations of higher educational standards and to focus on education, training and youth programmes in order to provide for a knowledge-based economy and society with a highly qualified and adaptable population. Thus, social cohesion and active citizenship within the EU would be strengthened. The promotion of mobility and the encouragement of cooperation are seen as the main drives for the development of the European dimension.

The period 2007-2014¹ was characterised by the emphasis on the implementation of the European framework for key competences as well as the development of national lifelong learning strategies, the reform of the vocational education and training (VET) systems and the modernising of higher education.

The eight key competences for lifelong learning are:

- Communication in the mother tongue
- Communication in foreign languages
- Mathematical competence and basic competences in science and technology
- Digital competence
- Learning to learn-the ability to organize and pursue one's own learning
- Social and civic competences
- Sense of initiative and entrepreneurship
- Cultural awareness and expression

‘All these competences are interdependent and contribute to the individual’s ability for critical thinking, creativity, initiative, problem solving, risk assessment, decision taking and constructive management of feelings.’ Recommendation 2006/962/EC of the European Parliament.

¹ Boneva S., The EU Budget for 2007-2013: A Reflection of the Priorities of the Enlarged Union, Economic Themes, year XLIII, vol. 1-2, book 1, Nish, 2005, pp. 59-69.

All changes, reforms and developments in the fields of education, training and innovation¹ for the period 2007-2014 were based on the 'Education and training 2010' work programme, the lifelong learning programme 2007-13, the Erasmus Mundus 2009-2013 action programme and the European Area of Higher Education² (the Bologna process), with the objective of making education and training a global quality benchmark by 2010 and of focusing on learning foreign languages in line with the conclusions of the Barcelona European Council of 2002.

The lifelong learning programme 2007-13³ encompassed all the European programmes in the field of lifelong learning and was based on the previous programmes Socrates, Leonardo da Vinci, eLearning and the Jean Monnet action. The programme aimed at the greater interaction between the different areas, better cooperation and mobility between education and training systems within the Community, promotion of language learning and linguistic diversity, interchange fostering. The action programme was divided into six sub-programmes, four of which were sectoral. They were all structured in the same way and addressed the teaching and learning needs of all participants, as well as of the institutions and organisations providing or facilitating education and training in each respective sector. All the actions incorporate mobility, language and new technology:

- Comenius
- Erasmus
- Leonardo da Vinci
- Grundtvig
- The transversal programme
- The Jean Monnet programme

The Erasmus Mundus 2009-2013 action programme was established for the enhancement of quality in higher education and the promotion of intercultural understanding through cooperation with third countries.

During the period 2007-09 the work programme 'Education and training 2010' was implemented. Owing to this programme, policy cooperation at the European level provided valuable support to countries' educational reforms and education and training performance in the European Union (EU) improved. There was significant progress regarding school curricula and in giving transversal key competences a more prominent part. However, additional efforts were needed to update the skills and competences of teachers and to provide professional development opportunities for school leaders. There was a concern for EU countries to further develop their vocational education and training systems in order to address the full range of key competences more systematically. Measures were taken to increase adult participation in education and training as well as to improve the competences of adult education teachers.

The three main priorities of the programme were lifelong learning strategies, vocational education and training and higher education. Let us consider Bulgaria's performance with regard to these priorities.

¹ Alexandrova M., S. Boneva, High-tech outsourcing services in Bulgaria: survey results. Proceedings "Business and science for security and defence industrial R&D", "Avangard Prima", Sofia, 2009, pp. 246 – 261.

² Boneva S., The Bologna Process for the Establishment of the European Higher Education Area, Demand for Knowledge in the Process of European Economic Integration, Bulgarian Academy of Sciences, 2008, pp 327-337.

³ Бонева, С., Същност и значение на интегрираната програма за "Учене през целия живот" 2007-2013 г, сб. д. "Българската наука и Европейското изследователско пространство", Изд. "Съюз на учените- Стара Загора", т. 4, Стара Загора, 2008.

Lifelong learning strategies

Bulgaria has adopted lifelong learning strategies, which provide for flexible learning pathways. It also progressed in the development of national qualifications frameworks linked to the European Qualifications Framework (EQF) and covering all levels and types of education and training.

Vocational education and training (VET)

The Copenhagen process provides for enhanced European cooperation on VET, with a view to improving the attractiveness and quality of VET systems. Two main issues were addressed- the professionalisation of VET teachers and making VET more adaptable to the needs of learners and businesses. Our country had to work for a closer cooperation between VET and the business world, for a more work-based training complementing the school-based one and for the development of tools for anticipating future skill needs. As a result school programmes and curricula were reviewed and updated, emphasis was put on teacher mobility and training, partnerships with business were established and strengthened.

Higher education

Following an increasing awareness of the importance of enabling non-traditional learners to enter higher education, Bulgaria had to take measures to facilitate the access for students from disadvantaged backgrounds. It also needed to

- increase public and private investment in higher education;
- access to higher education for those already in the work force for the purpose of continuing professional/personal development;
- university-business partnerships to strengthen the autonomy of universities as well as to improve their governance and accountability.

The country endeavoured to provide greater academic autonomy, to introduce the European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS) which is a tool that helps to design, describe, and deliver study programmes and award higher education qualifications. Thus the country became joined the process of making higher education comparable across Europe. With the ECTS teaching and learning in higher education in Bulgaria became more transparent and the recognition of all studies was facilitated. It also aided curriculum design and quality assurance and allowed for the transfer of learning experiences between different institutions, greater student mobility and more flexible routes to gain degrees. Using this central tool in the Bologna process Bulgarian universities succeeded in modernizing higher education.

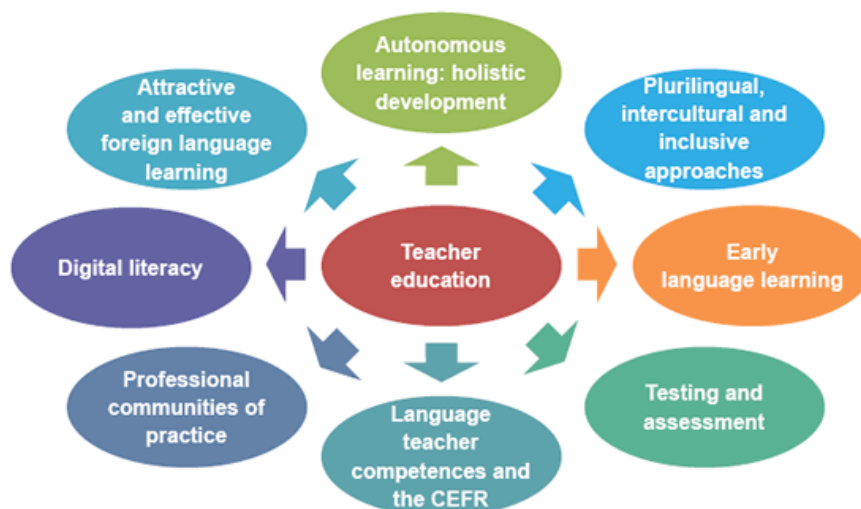
European Centre for Modern Languages at the Council of Europe

The ECML is a Council of Europe institution was established in 1997 and is based in Graz, Austria. In cooperation with the Language Policy Unit of the Council the Centre functions as a catalyst for reform in the teaching and learning of languages. Through its 4-year medium-term programmes it aims at promoting excellence in European language education and assists its stakeholders in member states in bringing language education policies and practices together. Since the programmes consist of projects and related activities to which participants from the member states are invited, the ECML provides a platform for gathering and disseminating information, stimulating discussion and training multipliers in matters related to language education. The themes and aims of the ECML programmes are closely related to national and

international developments in the area of language policy and practice. The processes and the results are relevant for and adaptable to diverse educational contexts across Europe.

There was evidence of significant gaps between policy and practice, between academic theory and classroom reality and between the needs of practitioners and the support available. This is as true for foreign language learning – despite the wealth of expertise, the years of investment and the priority given to it in most education systems – as it is for the language/s of schooling, for regional/minority languages and for migrant languages in formal, informal and non-formal contexts.

The following graphic shows the top priorities in language education in ECML member states; teacher education lies firmly at the centre and the themes, though distinct, are all interrelated.*



The added value of the ECML lies clearly in the centre's ability to support teacher education and to develop networks/communities of educational practice, not only in relation to initial teacher education but also in the context of continued professional development for both newly qualified and experienced teachers.

The 2008-2011 programme "Empowering language professionals" took place against the backdrop of major international developments in the sphere of education. It was based on the increasing demand on the professional skills of teachers who are expected to contribute to national education reform processes. The concrete challenges included standard-linked tuition, result-oriented assessment, greater autonomy of educational institutions and increasing ethnic and cultural heterogeneity among students. That is why it focused on:

- evaluation;
- continuity in language learning;
- content and language education;
- plurilingual education.

The objectives of the programme were:

- Enhancing the professional competence of language teachers
- Strengthening professional networks and the wider community of language educators
- Enabling language professionals to have greater impact on reform processes
- Contributing to better quality of language education in Europe

The purpose of the scheme was to establish a common institutional basis to standardise and professionalise evaluative methods and facilitate dialogue with relevant partners and stakeholders.

The framework was expected to be consistent with internationally accepted evaluation norms, standards and good practices.

The 2012-2015 programme "Learning through languages" 'builds on the Centre's previous work and widens its scope to move beyond the foreign language classroom to include all linguistic abilities and the needs of all groups of learners. Within this context language(s) represent(s) the principal medium through which learning is achieved, so the programme will address not just the foreign language classroom but the teaching of the language of schooling, of other languages present in the educational environment and the languages used in subject teaching. So the programme focus involves:

- formal learning;
- informal and non-formal language learning
- mediation- a dialogue with stakeholders involved in the education process.

Given the comprehensive approach of the Centre and the host of activities it offered in order to contribute to the overall development of the European Union, it is worth mentioning the considerable results that were achieved in Bulgaria owing to its endeavours. It facilitated the research on the trends in the policies and practices for multilingualism in Europe, including Bulgaria. The cross-national analysis as well as the regional and national profiles involved Bulgarian experts- teachers, university lecturers and researchers. Thus by participating in projects, seminars, conferences and other events they had the opportunity to gain valuable experience, exchange good practices and enhance cooperation. Also, a great number of Bulgarian teachers could improve their qualification and expertise. They were able to see the benefits of professional networks, continual professional development and lifelong learning. A lot of Bulgarian teachers had the opportunity to improve their skills in regard to digital literacy, foreign languages, teaching content and language integrated learning, etc.

Owing to the ECML policy and the EU strategy in the field of education and science early language learning, the intercultural and plurilingual teaching approaches and the application of the CEFR(Common European Framework of Reference) for languages became a reality.

EEA and Norway grants

Through the European Economic Area (EEA) Agreement Iceland, Liechtenstein and Norway are partners Iceland, Liechtenstein and Norway. This initiative represents the contribution of Iceland, Liechtenstein and Norway to promoting equality of opportunity and a decent standard of living for all, reducing economic and social disparities, enhancing cooperation and knowledge exchange and to strengthening bilateral relations with 16 EU countries in Central and Southern Europe. Thus, this initiative brings mutual benefits to for institutions and organisations in both the donor and beneficiary countries. The variety of projects supports networking and fosters project partnerships on initiatives of mutual interest. A major emphasis is put on education, research and scholarships.

Bulgaria: benefits and recommendations

Bulgaria has already put into effect reforms with reference to:

- the development of lifelong learning;
- the development of qualifications frameworks and validation of non-formal and informal learning;
- pre-primary education;
- primary and secondary education
- the modernisation of higher education and the increase of university autonomy.

However, further efforts are required with regard to skill levels, lifelong learning strategies and the education, research and innovation "knowledge triangle"¹. The recommendations include:

- reduction of the number of early school leavers;
- increase in the number of young people completing secondary education;
- substantial increase in both private and public investment in human resources as well as in public spending for the sphere of education and science;
- allocation of more resources to training;
- better information about the use of the structural funds should be provided;
- greater role of various sectors of education and training in promoting creativity and innovation.

There are positive results that deserve to be mentioned. Bulgaria has taken the necessary political measures to encourage key educational initiatives such as:

- education, continuous learning and professional development of teachers;
- attainment of excellence in terms of education, research and knowledge transfer in higher education;
- improvement of the attractiveness, quality and relevance of vocational education and training and its integration into the educational system;
- development of partnerships between national institutions and stakeholders;
- increase in transnational mobility schemes.

Having considered the EU strategy², priorities and tools and having analysed Bulgaria's performance, several conclusions can be made regarding the impact of the implemented measures on the spheres of education, science and research.

The programmes of the EU have contributed to the achievement of various objectives such as:

1. General objectives:

- improvement of the quality of higher education;
- cooperation between European institutions of higher education;
- improve skills and qualifications of citizens through mobility;

2. Specific objectives:

- to develop understanding and appreciation among young people and educational staff of the diversity of European cultures;
- to help young people acquire the basic life-skills and competences necessary for their personal development;
- for future employment and for active European citizenship;
- to reinforce the contribution of higher education and advanced vocational education to the process of innovation;
- promote European cooperation in fields covering two or more sectoral programmes;
- improve quality and innovation;
- contribute to the development of quality lifelong learning and to promote high performance, innovation and the European dimension in systems and practices;
- help promote creativity, competitiveness, employability and the growth of an entrepreneurial spirit;

¹ Бонева С., Стратегически задачи за България в областта на науката и технологичното развитие в съответствие с тенденциите на политиките на ЕС в периода 2006-2013 г., сп. "Бизнес посоки", бр.1, 2007, с. 13-19.

² Бонева С., Разходите за образование и обучение – основен приоритет за повишаване на конкурентоспособността на европейската икономика според финансовата рамка за 2007 – 2013 г., сб. д. "Съвременното обучение по икономика и мениджмънт" Издателство на МВБУ Ботевград, 2005, с. 307-312.

- stimulate teaching, research and reflection activities in the field of European integration studies;
- support an appropriate range of institutions and associations focusing on issues relating to European integration and on education and training from a European perspective.

3. Operational objectives:

- better mobility;
- better partnerships between schools in different Member States, especially the quality and volume;
- encouragement for learning foreign languages;
- the development of innovative ICT-based content, services, pedagogies and practices;
- better teacher training in terms of quality and the European dimension;
- support in improving pedagogical approaches and school management;
- to improve, strengthen and develop the volume of cooperation (including quality) among higher education institutions and between higher education institutions and enterprises;
- to improve, strengthen and develop innovative practices and their transfer between countries;
- to improve, strengthen and develop innovative ICT-based content, services, pedagogies and practices.
- support policy development and cooperation at European level in lifelong learning in the context of the Lisbon process, the Education and Training 2010 work programme, the Bologna and Copenhagen processes and their successors;

The beneficiaries of the programmes included a really great variety and number of individuals and institutions:

- pupils, students, trainees and adult learners;
- all categories of education personnel;
- people in the labour market;
- institutions and organisations providing learning opportunities within the programmes;
- persons and bodies responsible for systems and policies at local, regional and national level;
- enterprises, social partners and their organisations at all levels, including trade organisations and chambers of commerce and industry;
- bodies providing guidance, counselling and information services;
- participants', parents' and teachers' associations;
- research centres and bodies;
- non-profit organisations, voluntary bodies, non-governmental organisations (NGOs).
- young researchers, post-doctoral researchers, academics.

The programmes covered all sectors of education and research:

- formal higher education and vocational education and training at tertiary level, including doctoral studies;
- European integration in the academic world;
- pre-school and school education;
- vocational education and training;
- all forms of adult education;

The programmes were implemented through actions such as:

- bilateral and multilateral partnerships;
- Master's and Doctoral programmes;

- the organisation of events (seminars, colloquia, meetings) to facilitate the implementation of the programme, the information, publication, awareness-raising and dissemination actions, as well as programme monitoring and evaluation;
- multilateral projects focusing on innovation, experimentation and the exchange of good practices;
- unilateral, national or multinational projects, including those that are designed to promote quality in education and training systems through the transnational transfer of innovation;
- mobility of students (studies, training, placements), teaching staff, other staff in higher education institutions and staff of enterprises for the purposes of training or teaching; mobility, such as exchanges of pupils and staff, school mobility, training courses for teachers;
- multilateral networks aimed at developing education, disseminating good practice and innovation, supporting partnerships and projects, as well as developing needs analysis.

Education is seen as the key to boosting growth and jobs. Therefore, it is an imperative for the further improvement of governance to use the Community funds and programmes and to develop benchmarks and indicators. Bulgaria has started fostering the continual updating of citizens' knowledge, skills and competences and has been focused on ensuring social protection, cohesion and inclusion. The collaboration between higher education and industry was strengthened for its importance as a basic requirement for innovation and increased competitiveness was recognised. The strategy programmes as well as the volume of the financial resources allocated to their implementation were the main reasons why it was possible to reach so many individuals and institutions. In the sphere of education and science the awareness of the opportunities for development and improvement and the continuous and comprehensive process of dissemination of good practices and exchange of experience contributed to the increase in the overall number of participants, increase in the number of successful unilateral, national or multinational projects focused on innovation, research and modernization, boosted personal activity and entrepreneurial spirit, strengthened /enhanced cooperation and interest in partnerships. A reference to the available data shows a notably higher percentage of utilization of structural funds.

Showcase: University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

UNWE is the biggest and most highly accredited university in Bulgaria. With the majority of its faculty being focused on research too, it is one of the leading scientific organisations in the country as well. There are several institutes and centres at UNWE specialising in adult education and postgraduate studies. All this variety of educational and scientific activity shows that with a more active participation in international events as well as with greater involvement in bilateral and multilateral cooperation the faculty, administration and students at UNWE will be given the opportunity to reveal their potential to the utmost and thus contribute to the achievement of the EU and every nation's objective for a knowledge-based society and economy. During the period 2007-2014 the university took advantage of all EU initiatives related to education and science and the results were impressive. The university did not miss the opportunity offered by the EEA grants. Joint Master's programmes with British universities were started. Several specialties are already taught in English by both Bulgarian and foreign lecturers and it is the university's aim to be able to provide this for all specialties and, thus, applying the ECTS, to be more competitive.

UNWE participated in over 50 projects financed by the EU under different framework and operational programmes such as:

Erasmus, Grundtvig, Jean Monnet, Leonardo da Vinci, programmes funded by the European Social Fund, etc.

The projects focused on:

- climate changes, research development and investment, agriculture, rural regions, innovation, sustainable energy development, ecology, European integration, European policy, establishment of a mobility centre for researchers, financial crises and development;
- schoolchildren and students' practices, doctoral students- fostering innovation, career development of the faculty of the university, higher education reforms and improvement, etc.;
- student, staff and faculty mobility for educational and scientific purposes as well as courses in foreign languages and other key competences for the lecturers;
- enhancing cooperation and various forms of exchange, establishing partnerships and consortia, ECTS.

The stakeholders included the university as an institution, the faculty, administrative staff and students. Their increasing involvement led to raised awareness, higher rates of participation in international research and educational projects, more active exchange of good practices, greater mobility of lecturers and students, intensive international cooperation, more partnerships with the business as well as with educational and research institutions within the European Union and worldwide. The expertise of the university lecturers as well as the competence and experience of the university management were highly appreciated by a large number of partners and, thus, led to a greater interest in cooperating with UNWE on a variety of initiatives. On the other hand, the good dissemination practice of the university was advantageous to a lot of local institutions and individuals and facilitated the further overall process of reforming and improvement in the spheres of knowledge. Now, increasingly more people-students, teachers, lecturers, researchers, administrative staff, etc. are familiar with the opportunities for development offered by the EU membership of Bulgaria and know what the procedures for funding require and how to take advantage of them. They have become more competitive and adaptable and have created an impressive image among their partners- the image of a valuable counterpart.

Taking into consideration the recommendations of the EC, Bulgaria has succeeded in utilizing the structural fund allocated to education and science to a higher degree. It has managed to take advantage of the opportunities offered by the various programmes and thus to progress towards the accomplishment of the main EU objectives within the scope of learning and scientific advance. Now, seven years after our accession to the EU we can conclude that even though there were difficulties at the beginning, Bulgarians were quite successful in this field.

SOME FINANCIAL DATA ABOUT "INSTRUMENT OF PRE ACCESSION ASSISTANCE – IPA" IN ALBANIA

*Indrit Cenaj**
*Altin Idrizi***

ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА ИНСТРУМЕНТА ЗА ПРЕДПРИСЪЕДИНИТЕЛНА ПОМОЩ (IPA) В АБЛАНИЯ

Summary

Many different economical studies have been realized in Albania these last years.

This study provides some economical data about financial allocation during years 2007-2013 in Albania.

The goal of this paper is to present the correlation between comparative analyses of the financial data of IPA for Albania on different periods of time. For this purpose we have received data from respective institutions during the years of the study.

This economical data will presented for the first time in this scientific international activity, since it is a recent study.

Financial data are processed statistically, according to the comparative analyses we found out several interesting data that showed clearly the correlation during years.

Comparing these data we found out that, EU financial assistance is also provided to improve penitentiary infrastructures and strengthen the capacity of the Albanian Judicial and Penitentiary system in accordance with EU and international standards.

Its objective is to enhance the situation in the detention facilities in the country through decreasing the overcrowding and improving the detainees' and juvenile's living conditions.

Key words: Economical, Financial, Albania, EU, IPA, Penitentiary infrastructures.

Summary

EU is open to all European countries according to Article 49 of the Treaty on the Functioning of the European Union, which constitutes the legal basis for any accession. Under this Article of the Treaty, any European State, which respects the values of democracy and rule of law and is committed to promoting them, may apply to become a member of the Union.

Before a country applies for membership, it signs an agreement with European Union, which aims to prepare the country for candidacy and eventual membership. This agreement is mainly a set of duties and rights strongly related to the Copenhagen criteria¹. In the case of Western Balkans, this agreement is called "Stabilization and Association Agreement" which is signed with each country.

There are several steps undertaken, before a country becomes a Member State (MS) of the EU. So, before being a MS a country can have a "potential candidate status", "candidate status", and "accession status" and then become e Member State of EU. Currently, Macedonia, Turkey, Island, Croatia and Montenegro are

* Ph.D. Student, UNWE.

** Assoc. Prof. Ph.D University "Aleksander Xhuvani" Elbasan, Albania.

¹ In 1993 the European Council in Copenhagen agreed that to gain membership the applicant countries have to fulfil three criteria:

- The stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities (Political Criteria).
- The existence of a functioning market economy, as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union (Economic Criteria).
- The ability to take on the obligations of membership including adherence to the aims of political, economic and monetary union (Legislative Criteria).

candidate countries. Meanwhile, Albania, Serbia and Bosnia-Herzegovina are potential candidate countries. A special relation exists between EU and Kosovo.

Introduction

In a market economy, state and local governments perform certain functions related to the management, defense, policing, health, education, culture, etc. Successful implementation of these functions is related to spending huge amounts of money. These funds are provided through the budget system.

Obligation under the budget assigned to the mayor. In doing so, he is assisted directly and immediately by the head of the financial department and accounting. "Every budget is developed in accordance with the approved by the Ministry of Finance patterns of income and expenditure."

Instruments for Pre Accession Assistance (IPA):

The European Commission has created a single Instrument of pre Accession Assistance (IPA) for the period covered by the Financial Perspectives (2007-2013), replacing the 2000-2006 pre-accession financial instruments known as PHARE, ISPA, SAPARD, the Turkish pre-accession instrument, and the financial instrument for the Western Balkans – CARDS.

The main objective of the Instruments for Pre-Accession Assistance is **to help the country to face the challenges of European Union Integration, in particular:**

- i) to implement reforms needed to fulfil EU requirements;**
- ii) to make progress in the Stabilization and Association Process; and**
- iii) to lay the foundations for fulfilling the Copenhagen criteria for EU membership.**

IPA assistance needs to be seen against the background of the development of relations between the Union and the beneficiaries, both candidate and potential candidate countries, which share the prospect of ultimate EU membership.

General relations to Western Balkans' potential candidate countries (PCCs) and candidate countries (CCs) are governed by the Stabilization and Association Agreements, or by the perspective of conclusion of such agreements.

The basic policy documents for setting down the priorities for programming or planning of assistance under IPA are:

- **European Partnership**, which presents the Commission's overall enlargement policy for the candidate and potential candidate countries.
- **Stabilization and Association Agreement (SAA)** in exchange for commitments to political, economic, trade or human rights reforms in the country.
- **Annual EU Report on progress made** on the road towards the EU, including implementation and enforcement of EU standards.

IPA allows flexibility in order to respond to possible new priorities embodied in a revised European Partnership together with the Commission Progress Report for the country concerned, for example Albania.

The **Multi Annual Planning Document (MIPD)** is the strategic document for IPA. It is established for a three-year rolling period, with annual reviews. It follows the **Multi Annual Indicative Financial Framework (MIFF)**, which indicatively allocates funds per beneficiary country and per component and it draws on the pre-established IPA components.

IPA Structure

The Framework Agreement (Commission Regulation establishing IPA) for IPA Assistance between the European Commission and the Government of Albania was signed on December 2007

and ratified by Albanian Parliament in the same month (law no. 9840, dated 10.12.2007). The Financial framework Agreement was signed in January 2008.

Experience with previous CARDS and IPA programming in various countries has shown that the future assistance under IPA needs to consider the following main issues:

- Increasing ownership of national bodies
This means a greater involvement of the National Authorities in Programming and Management of EC Funds and Development Assistance. Increased ownership has to include that IPA programming takes account of sector strategies and that all reforms are approved in the Albanian budget.
- Further development of administrative capacity, coordination between IPA programming and Government overall long-term development strategy, including allocation of human and financial resources.
Although Albania has a good administrative capacity in a number of areas, it needs to be further developed across the entire administration. Planning and programming capacities of the line ministries should continue to be improved and prepared for use by and for all IPA components.
- Increasing coordination between central and local government bodies and their absorption capacity.
There is a need to reinforce central and local government linkages to better exploit EC co-funding and help address territorial inequalities. The administration's absorption capacity must be taken into account when designing technical assistance programmes.

IPA Components

To ensure targeted, effective and coherent action, IPA comprises five components, each covering priorities defined according to the needs of beneficiary countries: 'support for transition and institution building', 'cross border cooperation', 'regional development', 'human resources development' and 'rural development'.

Two components concern all beneficiary countries:

- IPA component I: "**support for transition and institution-building**", aimed at financing capacity-building and institution-building. It falls under the responsibility of the Directorate-General for Enlargement (DG Enlargement) of the European Commission, which is also responsible for the overall coordination of pre-accession assistance. It involves institution building measures and associated investment, as well as transition and stabilization measures still necessary in the Western Balkans. It is delivered through annual national and multi-beneficiary programmes.
- IPA component II: "**cross-border cooperation**", aimed at supporting the beneficiary countries in the area of cross-border cooperation between themselves, with the EU Member States or within the framework of cross-border or inter-regional actions. It may also fund participation of beneficiary countries in Structural Funds trans-national co-operation programmes and Sea Basins programmes under the European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI) as appropriate. DG Enlargement and Directorate-General for Regional Policy of the European Commission are jointly responsible for the implementation of component II.

The other three components are aimed at candidate countries only:

- IPA component III: "**regional development**", aimed at supporting the countries' preparations for the implementation of the Community's cohesion policy, and in particular for the European Regional Development Fund and the Cohesion Fund. The Directorate-General for Regional Policy is responsible for component III, which finances investments and associated technical assistance in areas such as transport, environment and economic development (i.e. measures similar to the European Regional Development Fund and the Cohesion Fund).

- IPA component IV: "**human resources development**", which concerns preparation for participation in cohesion policy and the European Social Fund. This component is managed by the Directorate – General for Employment, Social Affairs and Inclusions of the European Commission. It is designed to strengthen human capital and help combat exclusion (similar to European Social Fund).
- IPA component V: "**rural development**", which concerns preparation for the common agricultural policy and related policies and for the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD). Directorate-General for Agriculture and Rural Development is responsible for component V, which emulates post accession Rural Development programmes by financing rural development-type measures, similar in nature to these programmes, though smaller in scale.

Candidate countries are therefore prepared for full implementation of the *acquis* at the time of accession, while potential candidates shall benefit from support to progressively align themselves to the *acquis*. Potential candidates countries may however benefit from similar measures as those provided under the last three components under the framework of the first component.

Comparative cost analysis of financial allocation

The purpose of this comparative analysis is to present the financial data of IPA for Albania. We will attempt to present the status for the period of 2007-2013 years

IPA I: Transition Assistance and Institution Building Component (TAIB Component)

The TAIB component shall in principle cover all institution building actions or measures related to the EU *acquis* and the investments related thereto, as well as actions supporting beneficiary countries to comply with the criteria defined by the Copenhagen European Council meeting of June 1993.

The TAIB component applies to both potential candidate countries and candidate countries.

In general, the TAIB component assists countries in building up their administrative and judicial capacities. The TAIB component also helps countries to fulfil the political, economic and *acquis*-related criteria for membership (the Accession Criteria).

Institution building measures and the investments associated with these measures are available to all beneficiary countries.

The TAIB component also allows all beneficiary countries to participate in Community Programmes and to prepare them for participation in Community Agencies, which form an important aspect of the EU *acquis*. Moreover, the participation in the Community Programmes and preparation for Community Agencies before accession can be considered as an institution building measure *sui generis*, because it is conducive to the establishment of administrative structures enabling the population of the beneficiary country to start reaping the full benefit of these Programmes and Agencies accession.

For Potential Candidate Countries, the assistance under the TAIB Component aims **to foster stabilization, reconstruction and reconciliation** and promote economic and social development throughout the Western Balkans. This Component also supports institution building (both ‘soft’, in terms of know-how, and ‘hard’, in terms of physical investment) to strengthen the Copenhagen political criteria, enhance administrative and judicial capacity and selectively promote alignment with the *acquis*.

As Components III (Regional Development), IV (Human Resources Development) and V (Agriculture and Rural Development) remain reserved for candidate countries, it is important to note that for the potential candidate countries, access to measures of a similar nature to those under components III, IV and V may be offered under the Transition Assistance and Institution Building Component. This includes support for preparation of implementation of components III to V at the acquisition of candidate status, including strategic programming capabilities.

IPA II: Cross-Border Cooperation Component (CBC Component)

The Cross-Border Cooperation component applies to both candidate and potential candidate countries. It includes:

- cross-border cooperation at borders between Member States and candidate/potential candidate countries (i.e. EU external borders);
- cross-border cooperation among candidate/potential candidate countries (i.e. essentially Western Balkan ‘internal’ borders).

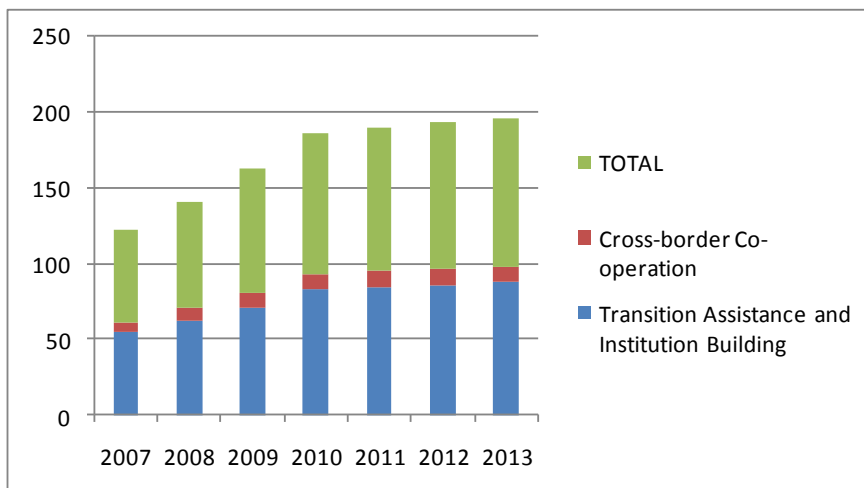
The **main aim** of the CBC component is to promote good neighbourly relations, strengthening cooperation in border areas between countries through joint local and regional initiatives combining both external aid and economic and social cohesion objectives. In particular, the cooperation shall pursue one or more of the following objectives:

- promoting sustainable economic and social development in the border areas;
- working together to address common challenges (e.g. environment, natural and cultural heritage, public health, prevention of and fight against organized crime, etc.);
- ensuring efficient and secure borders;
- promoting joint small scale actions involving local actors from the border regions.

This Component also aims to prepare candidate and potential candidate countries to implement the Structural Funds Territorial Cooperation objective upon accession (‘learning by doing’). In this respect, building on the experience gained under the Phare, CBC and the Neighbourhood Programmes, the implementing rules of the IPA CBC component are mirroring those of the Territorial Cooperation objective (former INTERREG).

THE FINANCIAL ASSISTANCE FOR ALBANIA

Component	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Transition Assistance and Institution Building	54,3	62,1	70,9	82,7	84,30	85,99	87,45
Cross border Co-operation	6,6	8,5	10,2	10,4	10,13	10,28	10,67
TOTAL	61,0	70,7	81,2	93,2	94,43	96,27	98,12



Annual or multi-annual programmes (depending on the component) are designed in accordance with the strategic Multi Indicative Planning Documents (MIPDs).

They are adopted by the Commission, following consultation with the beneficiary countries and other stakeholders.

So far, annual and multi-annual programmes are managed and implemented in Albania by the Delegation of the European Union to Albania and the Commission Headquarters in Brussels

FINANCIAL ALLOCATION IN ALBANIA PER SECTOR – IPA I

Indicative Financial Allocation per Sector (€ million)			
2011 – 2013	Period 2007 – 2010	Period 2011 – 2013	
1. Justice and Home Affairs	56.52	38.66	15%
2. Public Administration Reform	43.15	38.66	15%
3. Transport	49.06	51.55	20%
4. Environment and Climate Change	80.12	51.55	20%
5. Employment and Social Inclusion	13.40	25.77	10%
6. Rural Development/Agriculture	17.20	51.55	20%
TOTAL	259.45	257.74	100%

Justice and Home Affairs: the EU is supporting through IPA funds the police assistance mission of the European Community to Albania, which aims to improve the performance of the Albanian state police structures and increase the trust of the Albanian citizens in the police force. IPA assistance supports the management of the Albanian maritime border, to improve the cooperation between the agencies in charge of blue border management.

EU financial assistance is also provided to improve penitentiary infrastructures and strengthen the capacity of the Albanian Judicial and Penitentiary system in accordance with EU and international standards. Its objective is to enhance the situation in the detention facilities in the country through decreasing the overcrowding and improving the detainees' and juvenile's living conditions.

Technical assistance is provided to the Ministry of Justice and a number of judicial institutions such as the High Council of Justice and the General Prosecutor Office. The assistance aims to consolidate the Albanian institutional and legislative and justice system framework. IPA projects are also in place in the areas of anti-money laundering and fight against corruption.

Public administration: The EU is currently preparing the Albanian authorities for the decentralized management of EU assistance. Projects in this area help in establishing the necessary structures and functions to manage EU funds, one of the requirements linked to future EU accession. Currently all assistance is managed by the European Union Delegation to Albania.

EU financial assistance under this sector aims also to develop an efficient and accountable public administration in Albania, notably to support the implementation of the rule of law and the proper functioning of the state institutions.

Transport: A significant amount of IPA funds has been continuously allocated to the transport sector for the construction and rehabilitation of secondary and rural roads, in order to contribute to the economic development and poverty alleviation in rural areas in Albania.

IPA assistance has also contributed to pre-feasibility/feasibility studies and detailed design for inter-urban and trans-urban highway routes in Albania.

In general, projects funded under this sector aim to address the priorities identified in the Albanian transport strategy framework, focusing on the alignment of the Albanian transport sector with the EU *acquis*.

Environment and climate change: one of the biggest areas that attract funding is the improvement of the health and environmental conditions along Albanian coastal regions via the construction of an adequate and sustainable water supply and sewerage infrastructure. Its objective is to encourage economic growth through improved services. The local population will benefit directly in terms of safer drinking water supply and disposal of sewerage, while at the same time business should benefit from the increasing number of tourists due to the improved quality of the water infrastructure. Assistance is also provided to strengthen the administrative capacity of Albanian public institutions with a view to the implementation and enforcement of environmental law.

Employment and Social Inclusion: EU financial assistance in this sector aims to improve social protection systems and combat social exclusion; to increase school enrolment rates at secondary level and among children in rural areas and in vocational schools; improve the education and training system and establish a modern vocational education and training system;

A significant amount of IPA funds have been allocated to support the construction and/or rehabilitation of the VET schools in the country and deliver EU technical assistance in this area.

Support is provided to implement the reform of employment policies in Albania and to improve working conditions aligning these to the EU standard.

One of the main objectives is also to strengthen civil society to actively participate in the decision and policy-making processes. The European Commission launches on yearly basis calls for proposals for Albanian Civil Society Organisations to support them in the implementation of activities related to the main MIPD priorities.

Rural Development/Agriculture: as mentioned under the transport sector, IPA funds support the improvement of the conditions of secondary and rural roads to facilitate access to essential services and economic markets in rural areas. Technical support focuses also on strengthening the administrative capacity of the Albanian institutions for preparation and implementation of IPA component V, once Albania gets candidate status.

Other interventions are for the consolidation of the institutional and physical infrastructure of the food safety system and fight against zoonotic diseases.

Conclusions

Based on the financial analysis of the status and trends in Albania in the period 2007-2013 can be formulated following important conclusions:

- For Potential Candidate Countries, the assistance under the TAIB Component aims **to foster stabilization, reconstruction and reconciliation** and promote economic and social development throughout the Western Balkans.
- As Components III (Regional Development), IV (Human Resources Development) and V (Agriculture and Rural Development) remain reserved for candidate countries, it is important to note that for the potential candidate countries, **access to measures of a similar nature**.
- The main aim of the CBC component is to **promote good neighbourly relations**, strengthening cooperation in border areas between countries through joint local and regional initiatives combining both external aid and economic and social objectives.
- EU financial assistance is also provided to **improve penitentiary infrastructures** and strengthen the capacity of the Albanian Judicial and Penitentiary system in accordance with EU and international standards
- EU financial assistance under this sector aims also to **develop an efficient and accountable public administration** in Albania, notably to support the implementation of the rule of law and the proper functioning of the state institutions.
- IPA assistance has also contributed to **pre-feasibility/feasibility studies** and detailed design for inter-urban and trans-urban highway routes in Albania.

- A significant amount of IPA funds have been allocated to support the **construction and/or rehabilitation** of the VET schools in the country and deliver EU technical assistance in this area.
- Support is provided to **implement the reform of employment policies in Albania** and to improve working conditions aligning these to the EU standard.
- One of the main objectives is also to **strengthen civil society** to actively participate in the decision and policy-making processes.
- **In general IPA assistance is provided to support the Government of Albania to develop a sustainable agriculture, to increase employment, income and living standards of farmers and their households; to strengthen the agro-processing sector, to guarantee higher standards of food safety for the entire population and to improve agricultural marketing.**

References

1. Act on the State Budget, Prom. SG. No 67 of 6. (1996), last. amend. SG. 54 of 15.
 2. Angelov, D., & Bogdanov. L. (2011). Budget process and budget transparency. Status and recommendations, "Management and Public Policy", the "Open Society" – Sofia
 3. Grozdanoff, B. (2009). Financing local government bodies, Lyuren, S.,
 4. Ivanov, S. (2011). Local finances.
 5. Kandeva. E., & Yordanov., B. (2010). Legal status of the civil service, Sofia.
 6. Kandeva. E. (2007). Public Administration, ed. 4, Sofia.
 7. Kotzev Ts., & Vachkov, St. (2001). Finance.
 8. Milanov, G. (2000). Local Government.
 9. Municipal Debt Act in force since 01.06.2005, Prom. SG. 34 of 19. (2005). Last. amend. SG. 99 of 16 December 2011. suppl. SG. 45 of 15.
 10. Nikolov, N. E. (2004). "Paradigms of control in the organization," magazine "Internal Auditor" issue.
 11. Stoyanov, V. (2000) Foundations of Finance, item I, ed. Galik.
 12. Spassov, B. (2000). Municipal government (municipal law).
 13. Stoyanov, V., & Mikhalkov, L. (1998). "Finance" IC "Lorraine".
 14. Tomov, Y. (2000). Theory of control, Svishtov.
 15. Velitchkov, I., & Stavrova, I.E. (2004). Financing local government bodies, Ecoprint.
- Links
16. www.advfk.minfin.bg
 17. www.blgmun.com/
 18. www.minfin.government.bg
 19. www.osf.bg

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ И КРАЯТ НА ИСТОРИЯТА

Борис Рангелов*

Европейският съюз в своята същност представлява политико-икономически съюз (*union*), на който не може да бъде открит нито аналог или близка организация, нито генерична структура, възникнала на база на тази нова идея, в този смисъл – той е *sui generis*. Именно в тази сложна машина, наситена с добре обмислени детайли, се крие успехът на разширяващата се общност на европейски държави, за която всеки вътрешен казус е от огромно значение за решаване на общите проблеми на Европа. В основата на системата на Европейския съюз е залегнал значителен запас от философски тези, обуславящи идейното съществуване именно на единна европейска общност, сформирана от държавите, които едва две-три декади по-рано преживяват тежки години на кръвопролитни борби, финансови удари и тоталитарни диктатури.

Вероятно един от най-ожесточените спорове в световната наука, във философията на историята, спор, воден години наред в средите на философи, историци и социолози, е конфликтът за края на историята. Този дебат не подминава и създаването на европейската общност, защото за Хегел историята – въпреки всичките нейни обрати, *de facto* завършва през 1806 год., когато Наполеон I разгромява Прусия край Йена. Но за редица съвременници на зараждащата се европейска общност, по-късно преминала в юридическия формат на Европейския съюз, неизбежният край на историята следва развитието на процеса на уединяване на позициите по конфликтни въпроси. Обществото в следвоенна Западна Европа е лишено от тежките разделения преди 1945 год., насоката е променена радикално – върви се към уеднаквяване на фундаменталните различия в политически и икономически план. Възможно е да се говори дори за загърбване на изключително тежкото историческо наследство, което тези страни носят върху плещите си.

Обръща се поглед и навън – решаването на вътрешните противоречия извежда общността към нова плоскост, към която може да се премине единствено при потушени вътреобщностни конфликти, без да представлява нова идея. Договорът от Маастрихт (1992 год.) точно определя функциите на междудържавната интеграционна система и неговата обща рамка, като въвежда модела на общата външна политика и политика за сигурност в рамките на ЕС¹. Именно тази рамка предполага още един безпрецедентен акт: държави, които са независими една от друга, със самостоятелно изградени политики на външни отношения, поддържат не координация, а единна насока на своята външна политика. Фактите от миналото на Европа оформят нейния облик днес – виждат се съдържани позиции по вътрешносъюзни проблеми от страна на самите членки.

Изчерпването на конфликтите, възможните идеологически фундаменти на обществото, изчерпването на капацитета на изработване на политически и икономически доктрини *de facto* води към изчерпване и на историческото съзнание. Александър Кожев², френски философ от руски произход – смята, че именно *Европейската общност представлява инсти-*

* Студент, Софийски университет "Св. Кл. Охридски", ФЖМК.

¹ Същност общата външна политика и политика за сигурност в рамките на Европейския съюз е теоретично залегнала, но все още има масови противоречия по глобални въпроси (напр. казуса със санкциите за Русия) – бел. авт.

² Кожев, Александър (1902-1968) – неохегелиански философ, повлиян от Маркс, Хайдегер и Кандински.

туционално въплъщение на края на историята. Краят на историята пък води със себе си и край на философията, твърди още Кожев.

Могат да се изолират три аргумента в полза на твърдението за това, че **Европейският съюз бележи край не на историческото съзнание, а на продължителна епоха на кръвопролития и кризи в Европа**. От една страна ЕС е по-скоро доказва това, че все пак може да съществува нова идея, която да не е идеологически натоварена, но която също да предполага създаването на още по-нова идея, вероятно задвижена от интеграцията като процес.

Европейският съюз като надидеологическа платформа

Самият процес по акта на създаването на Европейския съюз – възникването му като идея, последващите успешни стъпки за сближаване на отношенията между доскорошните военни врагове, създаването на няколко предварителни организации, предшестващи учредяването на Съюза, както и фактическото му учредяване, показва, че нова доктрина, каквато стои зад създаването на единна европейска общност, може да съществува. Не само може да съществува, но може да се развива, допълва и обогатява с допълнителни елементи, които да улесняват създаването на една надидеологическа платформа от териториално близки държави. Това, което е било немислимо в периода на Първата световна война и Втората световна война, сега е факт.

Може да се допусне дори, че се създава се политическа система на парафедеративен принцип, при който гражданин на националната държава е гражданин и на Европейския съюз. Този принцип е установен заради силния интеграционен процес в рамките на Общността.

Интеграцията – път за обединение и решаване на конфликти

Оказва се, че интеграцията в нейната същност почти винаги води до започването на нов процес на интеграция, който пък също носи със себе си интеграционен процес. Така може да се заключи, че интеграцията е *perpetuum mobile*, машина, която е постоянно движеща се и един елемент от нея винаги създава идентичен, а той създава нов. Важи както за политически, така и за цивилизационни (културни) промени, а понякога едното предхожда другото или най-често културната интеграция е своеобразен временен период, преди да настъпи началото на нова политико-стратегическа промяна.

Когато с края на гражданските недоволства в РСФСР¹ от 1922 год. се поставя началото на СССР, започва привличане и интеграция на държави към него, когато се разпада, се оказва, че съветските страни имат значителни разминавания със западните капиталистически държави. Тогава започва идентичен процес: привличане и интеграция на бивши държави от СССР към Европейския съюз. В този смисъл интеграцията е непрестанен процес, който придобива все по-големи мащаби, става все по-важна изследователска тема. Създаването на един почти континентални съюза – Европейски, а и подготовката на втори такъв, но евразийски, може да породи и нуждата от развитие на методите на интеграционния процес, който дори да бъде приложен при сближаването на двете общности.

Интеграционният процес често върви заедно и със структурни трансформации на интегриращите се елементи. Трудно е да се каже, но пълната интеграция на страните в Европейския съюз би довел до формирането на национална държава, при която всички предходни международни конфликти биха се превърнали във вътрешнодържавни. Изчерпването на международните конфликти, обединяването на териториални единици под една управлен-

¹ Руска съветска федеративна социалистическа република – съществува от Октомврийската революция през до създаването на СССР. – бел. авт.

ческа шапка и обезценяването на идеологическия фундамент на Европейския съюз пък биха довели до дълбока обществена криза, резултат от изкуственото приобщаване на различни нации една към друга. Утопичният характер на идеята за Европейския съюз като национална държава на първо време създава впечатлението, че и краят на историята за Съюза е сам по себе си мираж.

Гражданският контрол

Вълната масови граждански протести от началото на века в Европейския съюз поставя и нови предизвикателства пред него: реалното участие на гражданите при формирането на политики (*policy*¹), както и поставянето на стратегически въпроси за решаване именно от гражданите. Тази воля за гражданско участие е новаторска в хода на неотдашните събития в миналото на Европа, взимайки предвид тоталитарните и авторитарни диктатури, установени в редица страни през XX век. Политиците сега са поставени в условията на изключителен контрол, който се превръща в рутинен. Именно този факт може да се окаже важна стъпка към извеждането на политическия процес "на светло", говорейки за него като за силна демократизация на публичната политика. Фасадата на демокрацията изглежда привлекателна за международната общност, но често сградата зад нея се оказва прогнила, видно от редица страни, които не са част от Европейския съюз, който поставя нови параметри при възприемането на демокрацията. Средата, която Общността формира, също остава без аналог, среда, в която гражданският контрол е поставен на челното място.

Идеята за създаването на общност на страните в Европа не може да бъде точно датирана, но Европейският съюз остава без аналог, въпреки че възниква след 1806 год. Друг от безспорните успехи на Европейския съюз се отбелязан от социолога Даниъл Бел², който казва, че *Съюзът решава и вътрешнодържавни проблеми на негови страни членки, защото националното правителство е прекалено малко, за да се справи с големите проблеми като влиянието на глобалната икономическа конкуренция, а същевременно то е прекалено голямо, за да реагира на малките проблеми, засягащи определени градове*³. Европейският съюз в именно това свое качество на безалтернативно общество, което все по-тясно обединява своите членове, може да се счита да нов етап от световната история, който ясно показва, че все още съществуват формации, основани на ценностен фундамент.

Използвани и цитирани източници:

1. Гидънс, А. *Социология*. София, 2003.
2. Фукуяма, Ф. *Краят на историята и последният човек*. София, 1993.
3. Хънтингтън, С. *Сблъсъкът на цивилизацияте*. София, 1999.
4. Hoffmann, S. *The Fate of the Nation-State and the Case of Western Europe*. – В: <http://ieie.itam.mx/docs06/Stephan%20Sberro/Sistema%20Union%20Europea%202a%20parte.pdf> (достъпен към 12-09-2014).
5. Димитров, Г. *Европейски цивилизационен процес. Избрани студии*. София, 2011.
6. *Модели на европейската интеграция*. – В: EuroFocus, списание, бр. 8/2013.

¹ Съществува значителна разлика в английските термини *politics* и *policy*. – бел. авт.

² Бел, Даниел – водещ американски социолог и есеист, преподавател в "Харвард" и в Колумбийския университет.

³ Гидънс, А. *Социология*. София, 2003, стр. 343

ТЕОРЕТИЧЕН МОДЕЛ НА КУЛТУРАТА НА УСПЕШНИЯ КМЕТ В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ

Вергиния Стоянова

THEORETICAL MODEL OF THE SUCCESSFUL MAYOR'S CULTURE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN STANDARDS FOR GOOD MANAGEMENT

Резюме

Управленската култура често остава на заден план, когато се анализират факторите за успешно управление. Цел на настоящата статия е да представи един нов подход към изследване на културата на ръководителя като фактор за осъществяване на Европейските политики и добри практики в местното самоуправление. За да измерим влиянието на управленската култура, ни е необходим подход, който да отчете сложната структура на фактора култура и да изгради приемлива от гледна точка на изследването ни структура на фактора. По тази причина анализираме най-новите изследвания и публикации в това направление, които ни дават задоволително разнообразие от елементи, основават се на научни изследвания и аргументи и кореспондират с Европейските стандарти за добро управление в местната администрация. На базата на съответствията е изготвена и окончателна структура на управленската култура в местната администрация, в която са включени **европейските и световни културни стандарти** за успешния ръководител в публичния сектор.

В различните изследвания се извеждат елементи на управленската култура на ръководителите в местната администрация, които условно можем да обобщим в следните групи:

1. Административна култура. Включва начина, по който местното управление взаимодейства с европейските институции за реализиране на европейските политики в България. Под "административен аспект" се разбира последователността от организационни дейности, свързани с интегрирането на европейските стандарти, политики и програми за развитие на местно ниво. Тук се включва делегирането на пълномощия и разпределянето на задачите и отговорностите между институциите.

2. Юридическа култура. На юридическо равнище се разглеждат законовите разпоредби, нормативните актове, директивите и всички законови ограничения, които трябва да се спазват при внедряването на европейските политики и съвместяването им с националното законодателство. Съществено значение за прилагането на европейските закони на местно ниво и за успешното реализиране на европейските политики в местната администрация има Европейската Харта за местното самоуправление.¹

3. Комуникационна култура. Тя представлява важен аспект във взаимодействието между местната българска администрация и Европейската общност. Европейските институции предприемат серия от мерки, за да направят дейността си по-прозрачна и да се доближат до гражданите на ЕС. Това им желание е изразено и в междуинституционална декларация за демокрацията от октомври 1993 г. Затова изискване за всички държави-членки на ЕС, в това число и за България, е да осигуряват прозрачност на всички свои действия, свързани с общите им проекти с ЕС. Това става чрез създаване, поддържане и усъвършенстване на кана-

¹ Европейска харта за местното самоуправление. Страсбург. 15.X.1985 г.

ли за комуникация и стимулирането на открит диалог между хората при възникване на проблеми от всякакво естество.

Друг аспект на ефективната комуникационна култура е връзката между гражданите и управлението. Администрацията не само, че има възможност, а е и задължена да се отнася благосклонно и любезно към отделния гражданин, да му предоставя цялата информация, от която има нужда, и да се съобразява със завишените критерии за нейната добра работа всеки ден, за да бъде управлението наистина от полза за хората. Ако институциите мислят и действат съобразно тези критерии, те биха подсилили общественото доверие към органите на управлението.

Комуникацията "Европейски Съюз – местна администрация" и "местно управление – граждани" е абсолютно необходима и е от определящо значение за реализирането на ефективни действия. Тя е важен фактор за осъществяване на европейските политики за развитие на местната администрация.

Задачата ни в изследването е да изведем структурата на управленската култура и изчерпателен списък на елементите на управленската култура на ръководителя в местната администрация, които се трансформират в индикатори за оценка на елементите в разработван от автора оценъчен модел.

1. Европейски делови ценности

Логиката на търсенето на адекватно съответствие между елементите на управленската култура и Европейските стандарти за добро управление в публичната администрация изисква да анализираме последователно наличието на тези стандарти и съответните характеристики на управленската култура. От гледна точка на прототипността, надежден източник на информация за подобен модел е Хартата на европейските делови ценности, която съдържа релевантни на общите принципи за добро управление елементи (фиг. 1).

Европейски делови ценности ¹	Отговорност
	Дълготрайни отношения
	Прозрачност
	Доверие
	Лоялност
	Отвореност
	Ангажираност
	Репутация
	Интегритет

Източник: OECD. Trust in Government (ethics measures in OECD countries). OECD. 2000.

Фиг. 1. Харта на европейските делови ценности

Според общите европейски политики², публичната администрация трябва да се съсредоточи върху това, как ценностите могат да бъдат интегрирани в структурите, процесите и системите на обществените организации. Предвижда се по-голям акцент върху отчитането за ценностите като централен компонент на етичното управление. В своя статия В своя статия Кенет Кернаган разглежда съдържанието и формата на ценностите в четири правителства и анализира резултата от инициативи за повишаване на резултатите от управлението

¹ Сотирова, Д., Цв. Давидков. Новата административна култура. С., 2005, стр. 47.

² Бонева, С., Членството на България в ЕС: седем години по-късно, сб. д. "Европейският съюз на кръстопът", изд. Minerva, 2014, с. 147-158.

чрез всепроникващо влияние на културата в операциите за обществени услуги.¹ Всяко правителство, според него, трябва да промени отношението си към обществените услуги. Лидерите в публичната администрация трябва да служат едновременно като примерни модели на ценностно-базирано поведение и да практикуват сърчно изкуството на управление чрез ценности.

Съвкупността от Европейски делови ценности ни дава европейския културен стандарт за ръководителя в местната администрация (кмета). Оценката на важността на тези елементи би разкрила доколко българската културна реалност възприема тези стандарти.

2. Професионализъм на ръководителите в публичната администрация

Професионализмът на ръководителите в публичната администрация се изразява в сложен комплекс от знания и умения, но винаги отразява способността за адаптация и адекватност на изискванията на средата и респ. на очакванията на заинтересованите страни. В този смисъл приемаме твърдението на Цв. Давидков и Д. Сотирова, че " т.нар. нова публична администрация е ориентирана към клиента, резултата, ценностите. Точно тази нейна насоченост я превръща в професия...Новата публична администрация на различните си нива има общия проблем за "трите е-та" – как да се постигне едновременно по –голяма ефективност, ефикасност, етичност."²

Индикаторите за наличие на такива ценности за представени на фиг. 2.



Източник: Собствено изображение по Сотирова, Д., Цв. Давидков. Новата административна култура. С., 2005, стр. 58.

Фиг. 2. Нови професионални ценности в публичната администрация

3. Лична етика на ръководителя

Малко се знае по въпроса, как етичното управление влияе върху ефективността, т.е. върху успеха на кмета. Ние поставяме хипотезата, че прототипността (следването на модела на общата представа) последователно повлиява на взаимовръзката между етичното поведение и възприеманата ефективност. Прототипът на групата формира идеално представителство на груповата самоличност, като предписва подходящите отношения и поведение. Етичните ръководители са модели за поведение и е много вероятно да бъдат възприемани като прототипи в групата. От своя страна, на прототипите се има повече доверие и те са считани априори за по-ефективни. В този смисъл на прототипа " културен ръководител" може да се гледа като на лидер по дефиниция. Ние развиваме нашата методика като приложение и усъвършенстване на метод за изследване на етичното лидерско поведение в различни специфични аспекти на поведението на лидера (като честност, споделяне на властта и изясняване на

¹ Kernaghan K. Integrating Values into Public Service: The Values Statement as Centerpiece Public Administration Review. Volume 63, Issue 6, pages 711–719, November 2003.

² Сотирова Д., Цв.Давидков.Новата административна култура.С.2005 стр. 58.

ролите), тестван сред 244 служители.¹ Това публикувано и прието в научните среди изследване разглежда личната култура на ръководителя като състояща се от няколко основни елемента, както е показано на фиг. 3.

Лична етика на ръководителя
Обективност
Справедливост
Изясняване на ролите (ръководителят си знае мястото)
Честност
Почтеност
Споделяне на властта

Източник: Собствено изображение

Фиг. 3. Елементи на личната етика на ръководителя

4. Лидерство

В анализа на приложимите методики за изграждане на общ модел на връзките култура-добро управление обръщаме специално внимание на лидерството, което е нова тема в управлението на публичния сектор. Лидерството е процесът, чрез който мениджърът насочва и оказва влияние върху работата на своите подчинени. Това е влияние върху мотивацията, разглеждана като пробуждане на желание в умовете на служителите, да дадат всичко от себе си за доброто на своята организация². Ако служителите са подходящо и достатъчно мотивирани, те ще работят и ще изпълняват поставените задачи ефективно и ще показват лоялност към организацията.

Ние приемаме, че лидерството в местната администрация е присъща роля на кмета, която има пряко влияние върху резултатите от работата му. По тази причина включваме в структурата на желаната управленска култура и елементите от културата на лидера, представени на фиг. 4.

Принципи на лидера в публичната администрация
Личен пример и доверие
Откритост, за да бъдат стимулирани служителите
Доверие и диалог със служителите
Внимание, почит и уважение към служителите
Споделяне на информацията
Грижовност към служителите
Държи се на висота. Не нанася и не унижава.
Обръща внимание на дребните неща
Интересува се искрено и познава семейството на служителите
Има винаги положително отношение
Циничност и арогантност са му чужди

Източник: по Шипет М. Съвременно управление на човешките ресурси. С., ИПАЕИ. 2005, с. 24.

Фиг. 4. Елементи на лидерската култура в публичната администрация

¹ Lister, J., Organizational Culture's Effects on a Manager's Role, <http://smallbusiness.chron.com/organizational-cultures-effects-managers-role-18426.html>

² Бонева С., Добрите практики на управлението на персонала в предприсъединителния период на България към ЕС (опитът на "Лукойл Нефтохим Бургас" АД), сп. "Бизнес посоки", бр.3, 2006, с.25-29

5. Комуникационна култура

За да може един ръководител да изпълнява пълноценно своите функции, той трябва да притежава адекватна комуникационна култура и респективно подходяща комуникационна компетентност.¹ Комуникационните процеси са комплексни, а понякога и непредсказуеми, което изисква задълбочени изследвания, познания на комуникационните събития, мислене с помощта на сценарии и бърза ориентация в отделните ситуации. В една организация, колкото комуникационната култура на ръководителя е на по-високо ниво, толкова шансовете на организацията да се впише адекватно в съществуващата реалност и да засили конкурентоспособността си са по-големи.² От направения анализ извеждаме индикатори за оценка на фактора "Комуникационна култура" както е представено на фиг. 5.

Комуникационна култура на ръководителя	Етично междуличностно общуване
	Култура на деловото общуване с гражданите
	Владеене на чужди езици
	Техническа култура (умения за работа с компютър, интернет и т.н.)
	Спазване на етикета и протокола в комуникациите
	Емпатийност
	Диалогичност
	Комуникации с колеги в чужбина
	Комуникации с институциите в ЕС

Източник: Собствено изображение

Фиг. 5. Комуникационна култура на ръководителя в местната администрация

6. Административна култура³

Административната култура на ръководителя често се разглежда като първична, най-важна за успеха на неговата дейност. Тя включва:

- степен на владеене и познания в областта на теорията на управлението;
- методи за организационна работа;
- опит, навици и умение за осъществяване на разнообразни организационни.

В рамките на тези групи знания, умения и придобита култура чрез опита ние извеждаме индикаторите за оценка на фактора "Административна култура" както е показано на фиг. 6.

Административна култура	Знания по управление
	Спазване на процедурите
	Опит
	Самодисциплина
	Организираност
	Нагласи за делегиране на пълномощия

Източник: Собствено изображение

Фиг. 6. Административна култура на ръководителя в местната администрация

¹ Маккей, Матю и др. Посланият: Комуникационните умения. София: Лик, 2009. – 408 с.

² Панфилова, Альвина Павловна Делова комуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. Санкт-Петербург: Знание, 2001. – 496 с.

³ Crucial Management Skills, Employee Development Systems, Inc., <http://www.employeedevelopmentssystem.com>

7. Юридическа култура

На юридическо равнище се разглеждат законовите разпоредби, нормативните актове, директивите и всички законови ограничения, които трябва да се спазват при реализирането на европейските политики и съвместяването им с националното законодателство¹. Съществено значение за прилагането на европейските закони на местно ниво и за успешното реализиране на европейските политики в местната администрация² има Европейската Харта за местното самоуправление. Елементите на правната култура, чрез които се операционализира оценката на нейното наличие или отсъствие може да се обобщят, както е показано на фиг. 7.

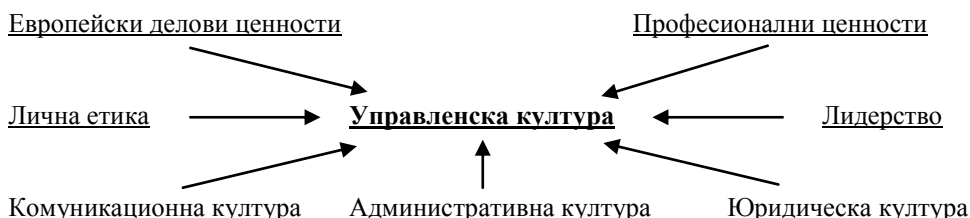
Правна култура
Познаване на нормативната уредба
Морал
Целесъобразност на действията
Законосъобразност на действията

Фиг. 7. Елементи на правната култура на ръководителя в местната администрация

Мотивацията за придобиване на такъв вид култура е сериозно затруднена от наличието на огромен брой европейски и национални закони, регламенти и процедури, но за това пък е отличителен елемент на високата управленска култура.

8. Нов модел на структурата на управленската култура на ръководителя в публичната администрация в контекста на Европейските стандарти за добро управление

В заключение може да обобщим, че структурният модел на управленската култура, който обобщава елементи, изведени от най-известните теории и концепции по темата, може да бъде представен, както е показано на фиг. 8.



Източник: Собствено изображение

Фиг. 8. Структурен модел на управленската култура в местната администрация

Ако сравним нашите изводи за елементите на високата управленска култура с новите професионални ценности в публичната администрация³, ще получим първи списък на еле-

¹ Бонева, С., Оценката на въздействие като инструмент за вземане на управленски решения: опитът на Великобритания, сб.д. "Икономика и управление в турбулентна бизнес среда", издателство "Академик Пъбликейшънс", София, том II, 2014, с. 469-476.

² Бонева, С. Приложение на инструмента "Оценка на въздействието" в България, сб. д. "Българското общество и законодателството", Изд. ИВИС, Велико Търново, 2011, с. 269-287.

³ Пак там, стр. 59.

ментите на управленската култура, които са присъщи за успешния кмет от гледна точка на близостта на неговата култура с европейските стандарти за това. В настоящето изследване този списък от елементи е наречен **Теоретичен модел на културата на "идеалния" кмет от гледна точка на неговата успешност и адекватност на европейската и световната културна система – таблица 1.**

Разглеждайки представените концепции заедно и като го съпоставим с теорията за управленската култура, можем да изведем окончателния набор от елементи, всеки от които е важна част от управленската култура на ръководителя в местната администрация, както е представено в таблица 1.

Таблица 1. Теоретичен модел на културата на успешния кмет

Елементи	Индикатори
1	2
Европейски делови ценности ¹	Отговорност
	Дълготрайни отношения
	Прозрачност
	Доверие
	Лоялност
	Отвореност
	Ангажираност
	Репутация
Нови професионални ценности в публичната администрация ²	Интегритет
	Оценка за качество
	Иновативност
	Инициативност
	Творчество
	Съобразителност
	Откровеност
	Дух на екипност
Лична етика на ръководителя ³	Нагласа към служене
	Обективност
	Изясняване на ролите
	Честност
	Почтеност
	Споделяне на властта
Комуникационна култура на ръководителя	Междупersonно общуване
	Култура на деловото общуване с гражданите
	Диалогичност
	Владееене на чужди езици
	Комуникации с колеги в чужбина
	Комуникации с институциите в ЕС
	Вътрешни връзки с колеги и институции
	Техническа култура (умения за работа с компютър, интернет и т.н)
Спазване на етикета и протокола в комуникациите	

¹ Сотирова, Д., Цв. Давидков. Новата административна култура. С.2005 стр. 47.

² Сотирова, Д., Цв. Давидков. Новата административна култура. С.2005 стр. 59.

³ Karianne Kalshoven Deanne N. Den Hartog,

Продължение

1	2
Административна култура	Знания по управление
	Спазване на процедурите
	Опит
	Самодисциплина
	Организираност
	Нагласи за делегиране на пълномощия
	Взискателност
Правна култура	Познаване на нормативната уредба
	Морал
	Целесъобразност на действията

Източник: Собствено изображение

Изводи

1. Теоретичният модел на управленската култура на успешния кмет е първият по рода си опит в научната литература за синтез на теорията за управленската култура в контекста на интеркултурната релация европейски културни стандарти в управлението на публичния сектор- европейски политики- култура на управлението в българската администрация.

2. Този теоретичен модел следва да бъде настроен чрез емпирично проучване, което ще ранжира факторите и ще доведе теоретичното допускане до Прототипен културен модел на успешния кмет.

**ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕС:
СЕДЕМ ГОДИНИ ПО-КЪСНО**

Единадесета международна научна конференция

Колектив

Художник Истилиян Божилов
Предпечатна подготовка Теодора Маркова

Дадена за печат 08.04.2015 г.
Формат 16/70/100. ПК 31,75. Тираж 100
ISBN 978-954-644-753-1

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС